

CRONACHE ECONOMICHE



PUNT MES

un punto di amaro
e mezzo di dolce



BARATTI
cioccolato caramelle

cronache economiche

mensile a cura della
camera di commercio
industria artigianato e
agricoltura di torino

numero 327 - marzo 1970

sommario

L. Mallè

3 Omaggio a Lucio Fontana alla Galleria d'Arte Moderna di Torino

G. Smoquina

19 La cooperazione economica e tecnica sotto l'egida delle Nazioni Unite

A. Guetta

28 Il sistema monetario internazionale: attualità e prospettive

G. Alberghina

36 Collaborazione tra scuola e mondo del lavoro

A. Cimino

39 Accertamento in dogana del valore del nichel di importazione

C. M. Turchi

43 Il mercato degli elettrodomestici italiani (ed in particolare torinesi) in Gran Bretagna

G. Lega

65 Note di documentazione tecnica

* * *

69 Con un nuovo computer l'elettronica su misura

71 Tra i libri

Corrispondenza, manoscritti, pubblicazioni debbono essere indirizzati alla Direzione della Rivista. L'accettazione degli articoli dipende dal giudizio insindacabile della Direzione. Gli scritti firmati e 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.

Direttore responsabile:
Primiano Lasorsa

Vice direttore:
Giancarlo Biraghi

Direzione, redazione e amministrazione
10121 Torino - Palazzo Lascaris - via Alfieri, 15 - Tel. 553.322

**CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
E UFFICIO PROVINCIALE INDUSTRIA COMMERCIO E ARTIGIANATO**

Sede: Palazzo Lascaris - Via Vittorio Alfieri, 15.
Corrispondenza: 10121 Torino - Via Vittorio Alfieri, 15
10100 Torino - Casella Postale 413.
Telegrammi: Camcomm.
Telefoni: 55.33.22 (5 linee).
Telex: 21247 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
- Ispettore Tesoro 54.77.03.

BORSA MERCI

10123 Torino - Via Andrea Doria, 15.
Telegrammi: Borsa Merci - Via Andrea Doria, 15.
Telefoni: 55.31.21 (5 linee).

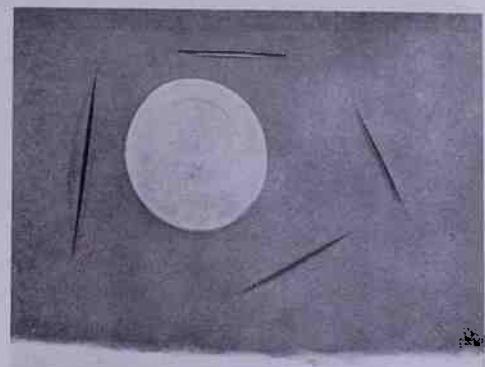
GABINETTO CHIMICO MERCEOLOGICO

Laboratorio analisi chimiche - 10123 Torino - Via Andrea Doria, 15.
Telefono: 55.35.09.
Laboratorio stagionatura ed assaggio sete, lane ed altre
materie tessili - 10145 Torino - Corso Lecce, 86
Telefono: 75.19.15.

Omaggio a Lucio Fontana

alla Galleria d'Arte Moderna di Torino

Luigi Malle



In copertina a colori: Lucio Fontana - Concetto spaziale - «Attese» - 1959 - Collezione privata.
(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

Non è ancora un anno e mezzo da quando Lucio Fontana ci ha lasciati; e due mesi approssimativamente s'aviava il progetto, da parte del Museo Civico di Torino, di dare alla memoria del grande artista, la testimonianza d'una affettuosa rievocazione che ne proponesse l'«iter» completo attraverso una scelta ai massimi livelli, una concentrazione rigorosa, tappa per tappa, di quel cammino costantemente lucido e continuamente stimolante che aveva fatto di lui, al di là del significato e del valore stesso della produzione sua, un simbolo isolantesi entro i climi artistici della nostra epoca, al tempo stesso che li condizionava: uomo sempre in corso di trasformazione ma sempre ricondotto ad un'intatta ferrea logica interna, sconcertante con le più inaspettate sorprese ma di volta in volta richiamato ad una sua continuamente ricostituente classicità, ch'era l'aspetto indefinibile e sempre presente d'una straordinaria integralità d'esperienza, di controllo dell'arte sulla vita e d'orientamento della vita sul filo d'una concezione dell'arte: non per trasposizioni artificiose e nominali ma per effettiva identificazione, anzi per originaria unità.

Di persona non ebbi ad avvicinare Fontana che fugacemente, rade volte. Ciò non toglie si fosse manifestata una franca

cordialità immediata al di là e contro le condizioni piuttosto convenzionali di quegli incontri, in cui Fontana espresse, in ter-

mini che escludevano ogni cortesia di circostanza, il suo apprezzamento per il Museo Civico di Torino e il suo desiderio di



Lucio Fontana - «Scultura» - 1934 (ferro), cm 60 x 44 - Torino, Galleria d'Arte Moderna.
(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

dare una concreta prova di simpatia alla nostra Galleria d'arte moderna.

Purtroppo Egli scomparve a breve distanza. Ma fu un atto che la Città di Torino non può dimenticare, quello della moglie dell'artista, di voler proprio avviare le intese d'una prima grande postuma del Marito da Torino stessa, in ricordo di parole che Lucio Fontana aveva più volte ripetute circa l'attività d'un Museo in cui sarebbe stato lieto di vedersi largamente rappresentato: e già in quell'occasione essa donava alla Galleria una splendida tela del Maestro. Così Torino ora,

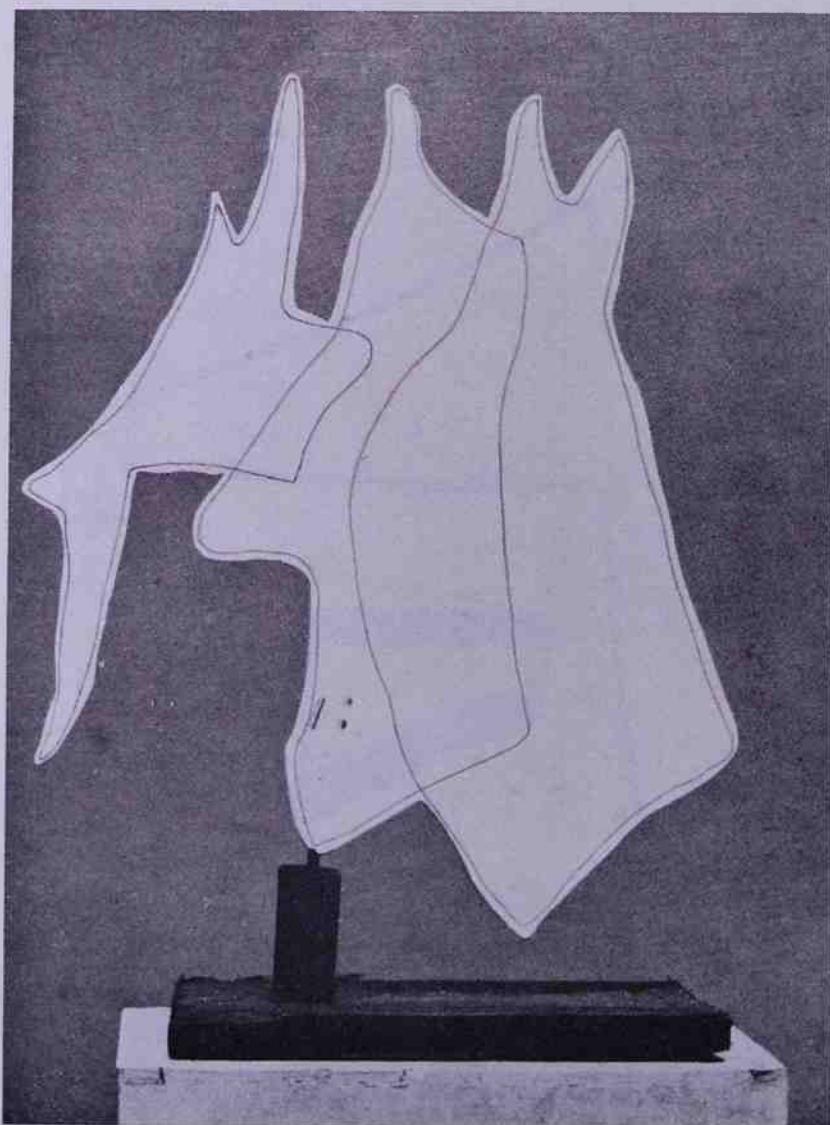
pur nella tristezza del ricordo d'un artista ch'era nel momento più splendente del suo agire e appariva, su piano internazionale, uno dei pochissimi atti a ricostruire una poetica e un linguaggio per una nuova civiltà, ha potuto offrire un punto di partenza per il riesame complessivo d'un'attività durata circa quarant'anni.

La mostra ci è stata invidiata in Italia e fuori, non solo perché per la prima volta riuniva così vasto numero d'opere, ma perché la scelta è stata operata offrendo una vera «summa» attraverso pezzi di cui parte ingente è

pochissimo nota e moltissimi sono gli inediti: ciò non vuol dire che sia stato radunato tutto quanto di Fontana è significante ma che l'inserzione d'ogni opera fu pesata all'estremo, ad evitare sovrapposizioni o associazioni, soprattutto cercando un bilanciamento sottile fra i periodi, calibrati in sé e fra sé, riuscendone un disegno generale di acuto stimolo per il critico ma di spontanea evidenza anche per l'osservatore non specializzato.

La mostra di Torino è nata come reverente «Omaggio a Fontana» ma al contempo come un severo atto critico non più di fronte a momenti singoli o a parziali sintesi ridotte, ma ad un intero ciclo produttivo, per sentirne in blocco il valore del messaggio e pesarne la portata frammezzo e al di sopra d'un intrico europeo di correnti, dall'aprirsi degli anni «trenta» con i loro climi ambigui e le loro rivoluzioni, se non tutte nascoste, almeno obbligatamente silenziose, fino agli sconvolgimenti ultimi. Fontana v'è passato con chiarezza d'intenti e sicurezza d'argomentazioni forse uniche nel secondo trentennio del secolo. Con la sua opera che fu sempre affermazione di provvisorietà, di relatività, di proposte fuor da ogni fissazione di formula e costrizione di limiti, in quel suo veggente «spazialismo» dalle innumere mutevoli possibilità di eventi, Fontana ha dato una lezione unica di certezza mentale o, più ancora, di certezza e coscienza indivisibili dell'operare.

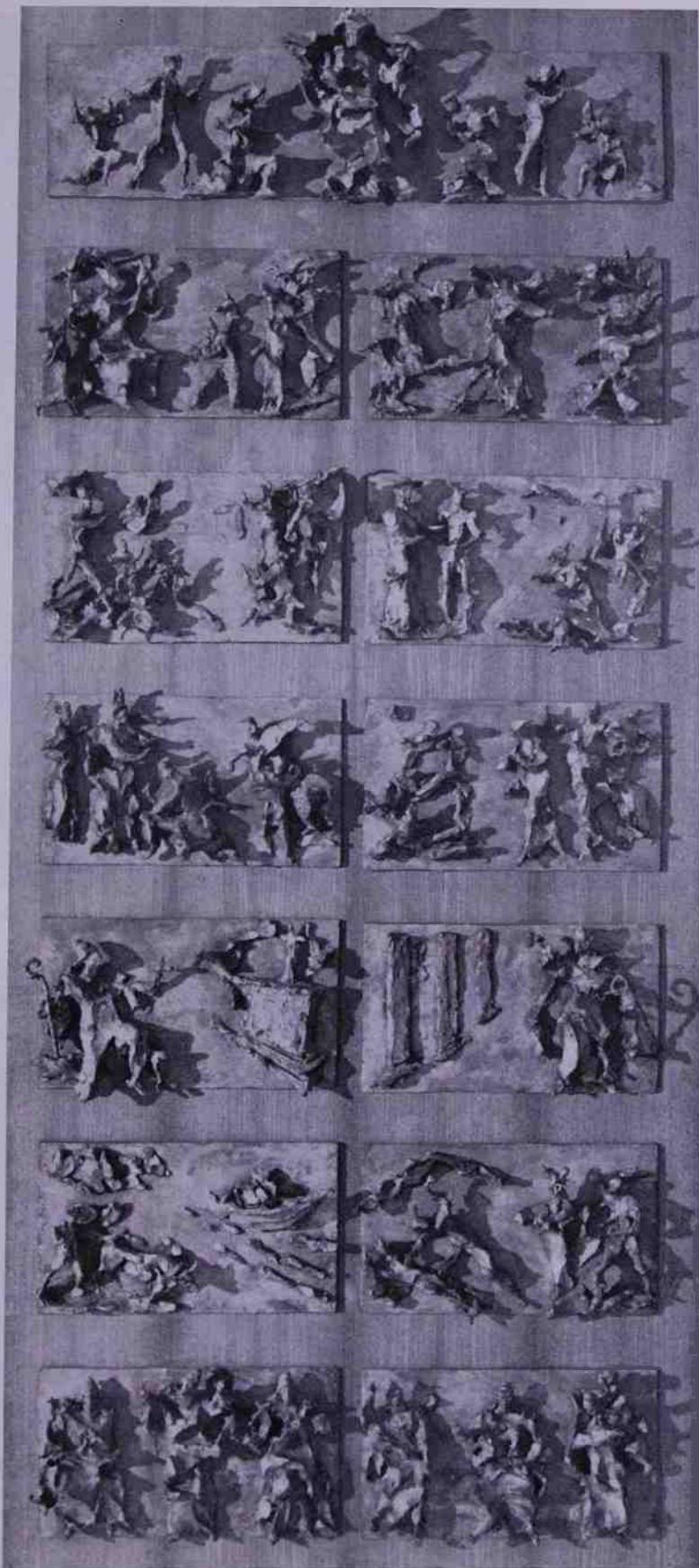
Sicurezza entro un'identità di pensiero e d'azione, da far da cardine a tutta un'epoca in perpetuo rischio di disassarsi. O qualora proprio si volesse considerare un cardine come ancor troppo cogente per una comunità di viventi e d'operanti, è da riconoscere che Fontana, in vita e ancor oggi, ha costituito — frammezzo ad una situazione dagli



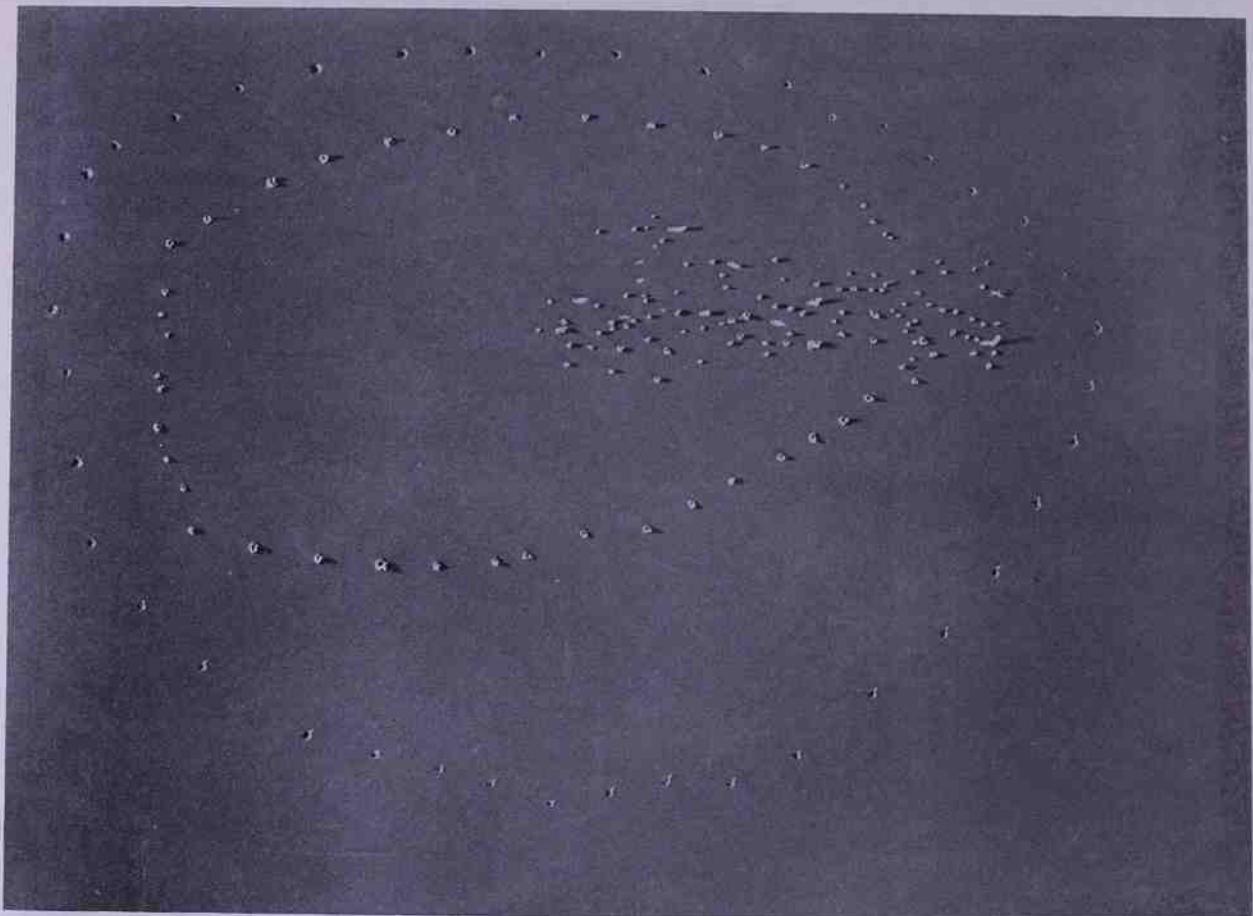
Lucio Fontana - «Scultura» - 1933 (conversazione).
(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

infiniti aspetti sfuggenti una sintesi (anche solo intesa come approssimativo expediente di lavoro) — una realtà polarizzante, per modi e vie non tutti voluti né riconosciuti dagli elementi polarizzati.

Sotto solo per alcuni spunti — anche se sarebbe tentante indulgere più particolareggiatamente — sul « *Manifiesto Blanco* », concepito a Buenos Aires nel 1946, di cui idee-base e anche punti quasi precisi torneranno nel *Manifesto tecnico* che Fontana, fondatore, nel 1947, a Milano, dello « *Spazialismo* », ebbe a presentare nel 1954 in occasione del « *I Congresso Internazionale delle proporzioni* » alla *IX Triennale milanese*. D'altronde queste pagine non si pongono d'essere un saggio critico né di offrire una situazione sinteticamente completa e chiara del « *corpus* » d'opere dell'artista ma di quello che in lui veramente si impone come fondamentale e che Michel Tapié ha ottimamente assunto come titolo d'un suo libro: « *Devenir de Fontana* », perché forse mai come in questi si è mostrato più importante ancora che l'esito delle singole opere o del loro concatenarsi, il filo conduttore d'un atteggiamento di vita e di proiezione d'essa in opere; filo conduttore d'una perenne naturale trasmutabilità che non è frutto di volontà, di giochi della fantasia, d'avventure del pensiero ma d'una ineluttabile legge di vita, a tutti comune, la si intenda o meno, la si accetti o subisca. Pure, non posso non rifarmi a qualche passo di quel manifesto il cui significato era già ribadito nel sottotitolo: « *Noi continuiamo l'evoluzione dell'arte* », dove forse per la prima volta da quando si è parlato per l'arte di evoluzione, con i ben noti

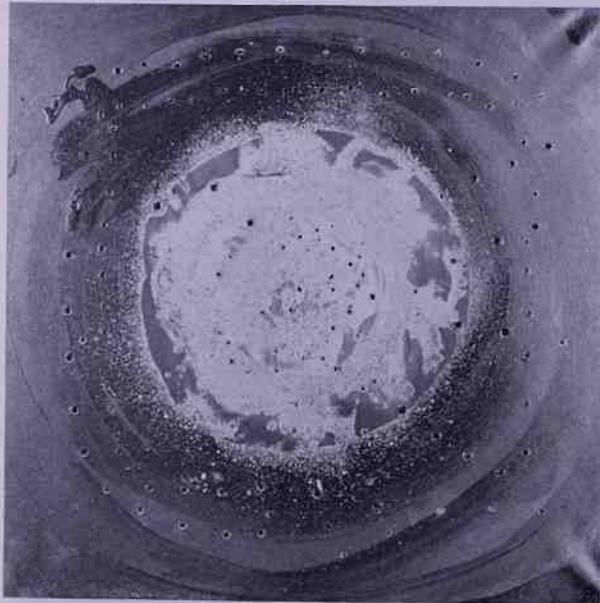


Lucio Fontana - Bozzetto Porta Duomo di Milano,
1948-51 - Collezione privata.
(Foto Arch. Museo Civico, Torino).



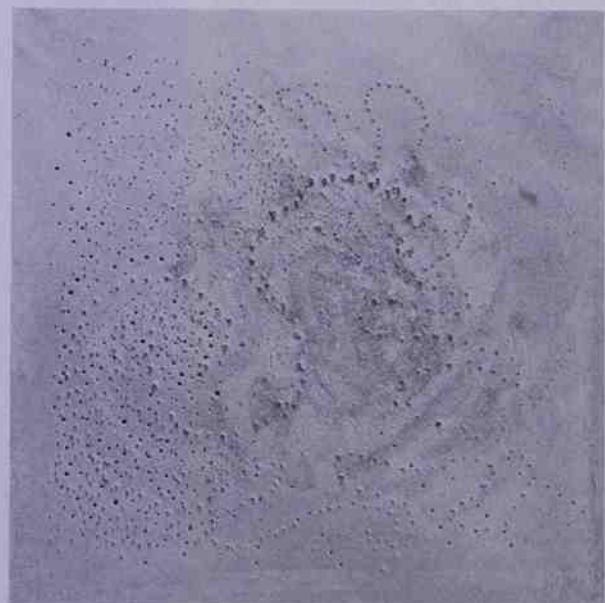
Lucio Fontana, 1950 - Concetto Spaziale, cm. 68 x 96,5 cementite su masonite - buchi toni: nero - Firmato a matita in basso a destra - Collezione Teresita Rasini Fontana - Milano.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).



Lucio Fontana - Concetto Spaziale, 1951 - cm 60 x 59 - Collezione Teresita Rasini Fontana - Milano.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).



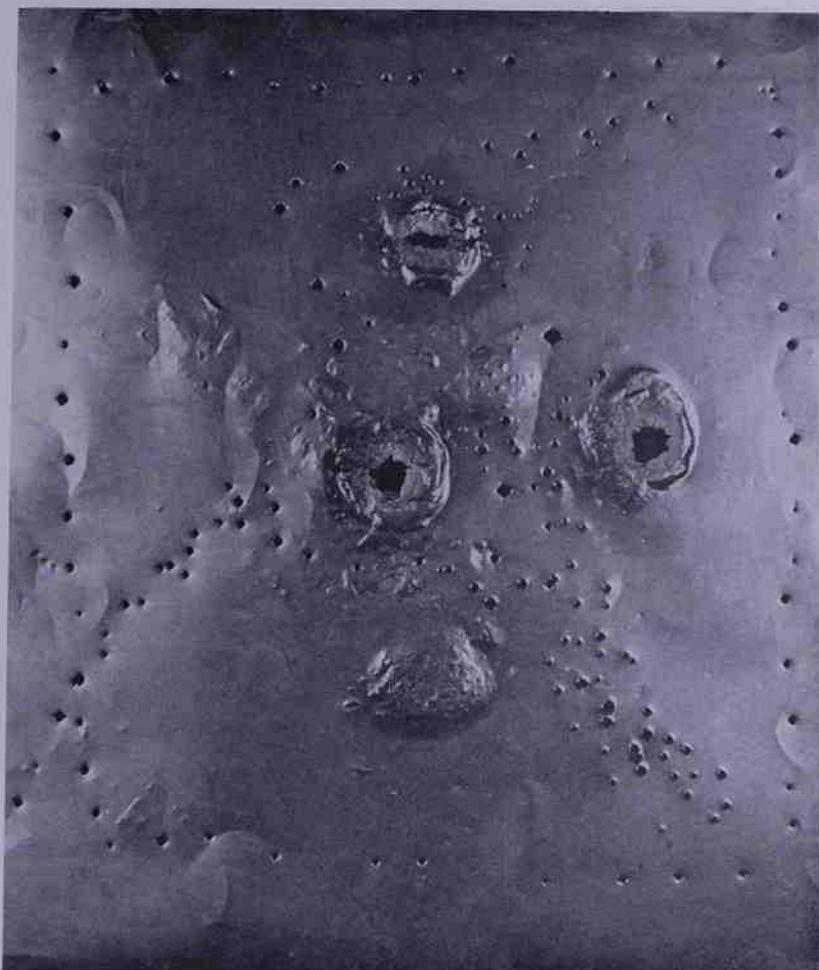
Lucio Fontana - Concetto Spaziale, 1952 - cm 80 x 80 - olio argento - brillantini - buchi su tela - Collezione Teresita Rasini Fontana - Milano.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

equivoci, le altrettanto note oppozizioni, i rifiuti teorici spesso accompagnati — anche in un medesimo critico — da accettazioni pratiche, se mai sotto camuffamenti di terminologia (neppur tutti fraudolenti), quella parola è ripronunciata inserendola in un contesto che la rivitalizza e la inverte fuor dai processi — di vecchia o recente memoria — di nascite, crescite, decadimenti, bensì secondo il concetto, anzi prima ancora secondo la fisica sensazione d'un unico immenso flusso vitale in cui rientra — e viene a far tutt'uno — il flusso creativo di chi opera sul piano dell'arte. In tale unità che tutto ingloba, ogni cosa si pone come un momento di quel divenire, contributo significante in sé, come appunto Lucio Fontana riconobbe dalle prime righe, ponendo — dopo la premessa che «l'arte è una necessità vitale della specie» — l'affermazione che «tutte le cose nascono per necessità e son di valore nella loro epoca».

Con ben altra consapevolezza intellettuale dai futuristi, di cui pure proseguì, idealmente almeno, alcuni atteggiamenti vitalistici e morali (e per riagganci e divergenze, specie verso Boccioni, si leggano le sottili precisazioni di Guido Ballo), Fontana dichiarava, tracciando lapidariamente il quadro delle trasformazioni recenti dell'umanità (quel «divenire» in cui si sarebbe inserita direttamente la sua opera, facendosene al tempo stesso paradigma) che alla fatale vicenda delle metamorfosi, doveva soggiacere la «struttura psichica» dell'uomo, richiedendo totali rivolgimenti di condizioni e modi di vita e quindi di modi d'espressione.

Erano contenuti in questi rapidi concetti, meglio dire «prese di coscienza» nude, attive, tutti gli spunti per i mutamenti successivi, in raggio mondiale, in ordine a forme, supporti, materie, rivoluzionando le stesse pre-



Lucio Fontana - Concetto Spaziale, 1951 - cm 74,5 x 64 - metallo cromato - Collezione Teresita Rasini Fontana - Milano.

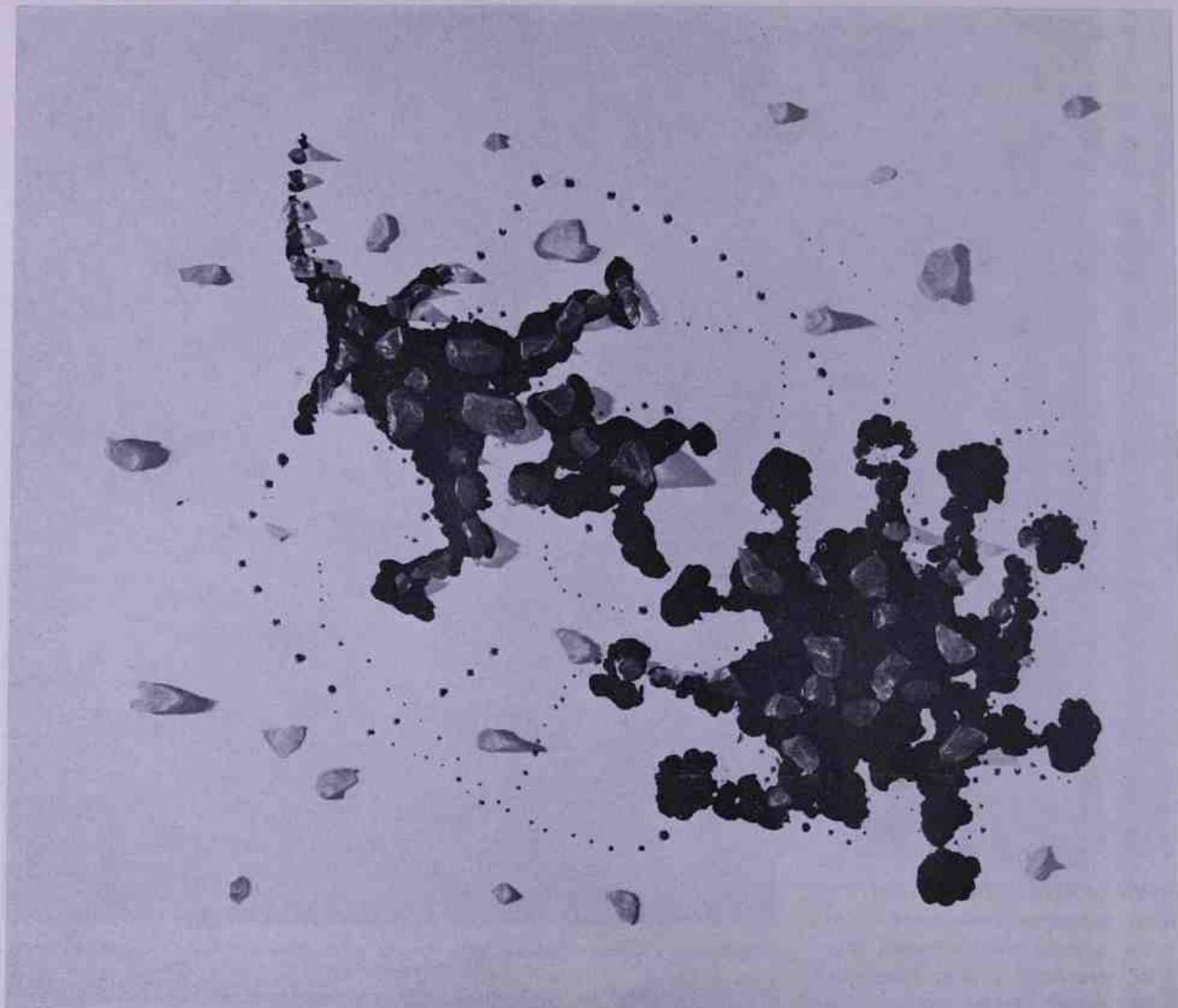
(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

messe d'un dadaismo che, confrontato a queste posizioni spazialiste di Fontana, si dimostra ancora, nonostante tutto, ancorato ad una ben precisa organizzazione del mondo, corrodendo ma non annullando una tradizione, né sostituendovi propriamente una nuova realtà.

Ci si chiede, per quanto certi fenomeni siano apparentemente così lontani, quanto di nuove forme d'espressione, posteriori agli anni '50, fra cui anche linguaggi «pop» (le cui premesse dada sono indiscutibili), sarebbe stato possibile senza la frattura e la presa di coscienza di un Fontana che veniva a porre in tutt'altra prospettiva storica le maggiori eredità d'un passato

tuttora caldo, spesso sfruttato ancora in termini di vera derivazione storica ma, in se stessi, antistorici, perché in contrasto con situazioni attuali d'esistenza e prospettive d'avvenire non più pertinenti a quelle premesse, ancorché costituissero l'ulteriore trasformazione di quell'ineluttabile divenire, causa unica e modo unico, più che di «essere» o di «esistere», di un «continuare a divenire».

Un mondo, quello di Fontana, in cui «la conoscenza sperimentale sostituisce la conoscenza di immaginativa» e che «esiste e si esprime da se stesso e che non può esser modificato dalle nostre idee». Linguaggio di pieenezza insolita per un artista,



Lucio Fontana - Concetto Spaziale, 1954 - Collezione privata.

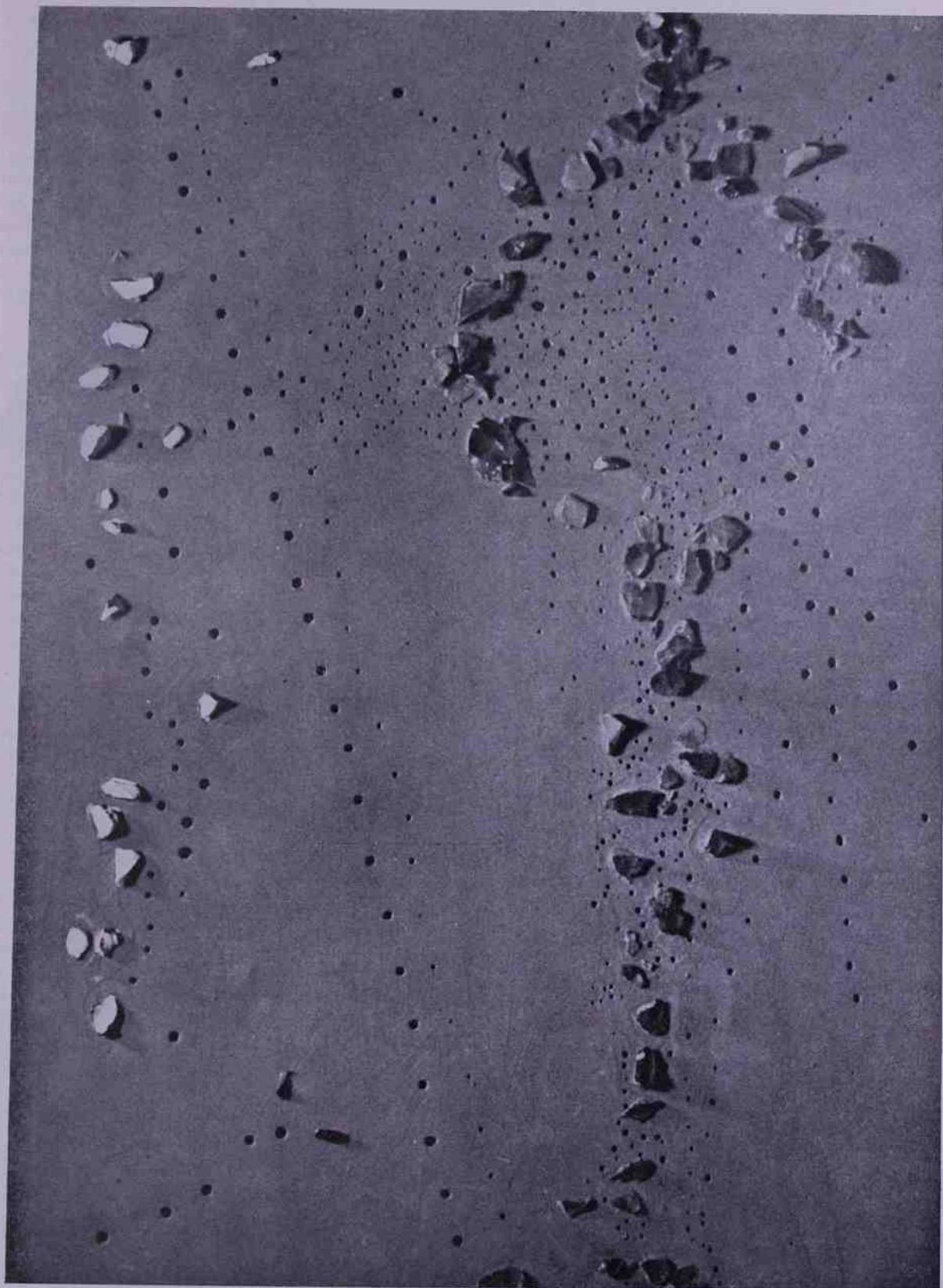
(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

testimonianza di sottigliezza intellettuale sorretta da aperta cultura: e penso che le pagine di quel manifesto, oltre che in testi sulle più recenti situazioni dell'arte, potrebbero e dovrebbero trovar posto in una sede revisionante (con nuovi parametri di giudizio sull'attività di pensiero e sul fare umano; e da nuove basi di partenza dell'operare pratico e artistico) l'intera più significante letteratura artistica attraverso i secoli, vista dalla parte degli artisti stessi. Fontana vi assumerebbe alta emergenza per concretezza e coerenza di rilievi, deduzioni, pro-

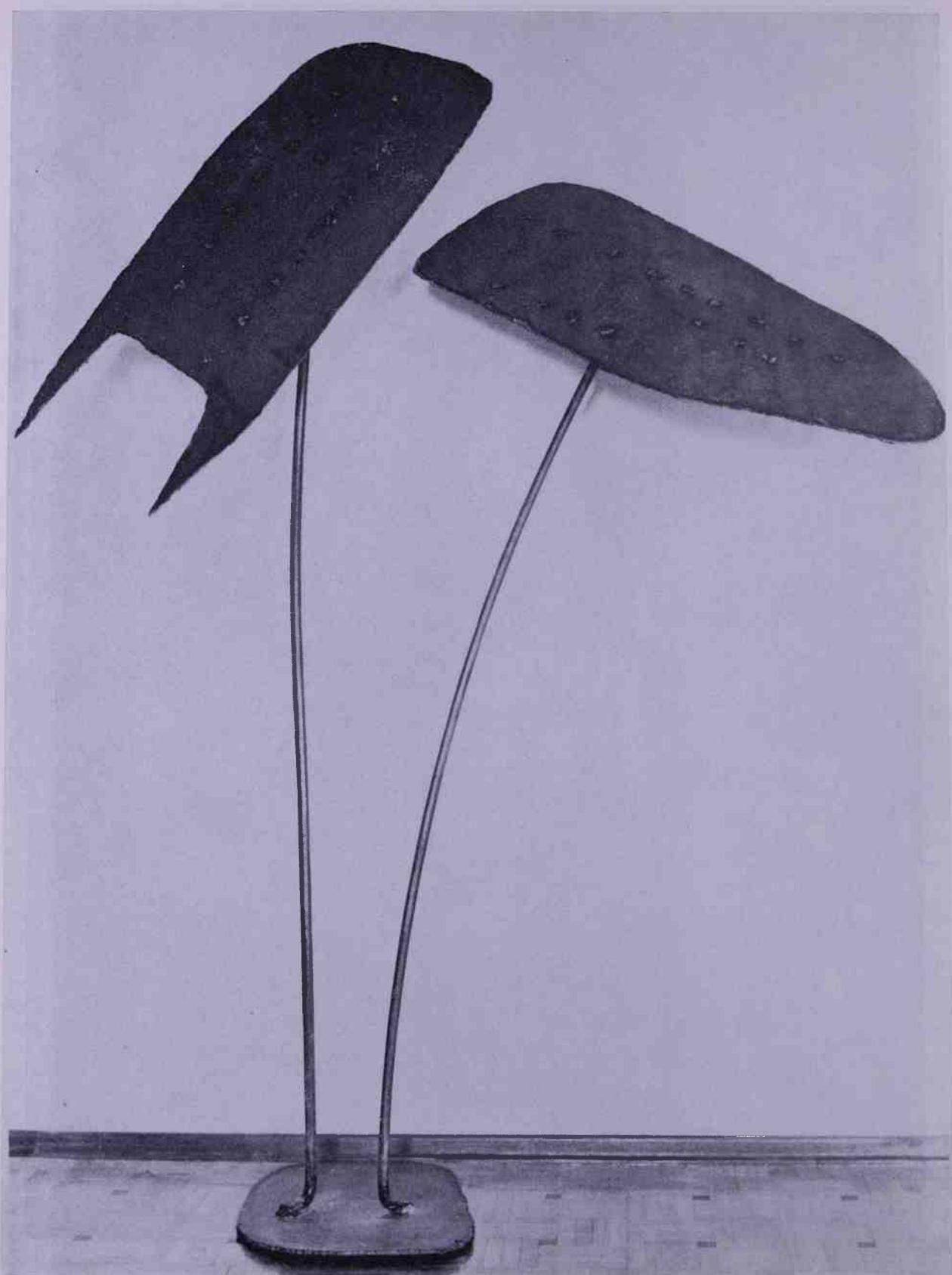
positi, attraverso cui s'apre una immensa problematica.

In quest'ordine di considerazioni, il testo intero s'illumina straordinariamente nella libertà di procedimenti mentali, specie per certe sintetizzazioni ellittiche di trasmutamenti storici del passato, visti più che in uno strettamente ragionato percorso, in una traccia dei significati rimasti vivi ad una storica rievocazione: traccia concisa, perentoria, fredda, constatatrice e rilevatrice fuor da superfetazioni razionali o sentimentali, come un «taglio» di Fontana stesso su una tela o una sua crepa in un blocco di terracotta.

Può sorprendere la dichiarazione di Fontana che «l'arte nuova prende i suoi elementi dalla natura»: ma per imporsi essa pure non come ennesima ripetizione d'un principio, quello naturalistico, avvicendatosi quante volte nel corso della storia all'antinaturalistico fantastico o idealistico, bensì come rinnovamento integrale, alla base, di una concezione dell'arte inserita entro più vasta e diversa concezione per cui «l'esistenza, la natura e la materia sono una perfetta unità», realtà che non può intendersi se non, congiuntamente, come spazio-temporale.



Lucio Fontana - Concetto Spaziale, 1954 - cm 145 x 100 - Composizione con vetri colorati su tela rossa - Collezione Camana, Alpignano.
(Foto Arch. Museo Civico, Torino)



Lucio Fontana - Concetto Spaziale (scultura), 1955 - Collezione Morbidelli - Torino.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

E di questa unica possibilità di esistenza, entro cui si rivela una sola possibilità vitale (Fontana non intendeva limitare le singole modalità infinite entro quell'unica direzione) del fare arte, l'essenza è il movimento, cioè il mutamento, senza fine. Sicché egli può stringere il nodo: « la materia, il colore e il suono in movimento sono i fenomeni lo sviluppo simultaneo dei quali integra la nuova arte. Il colore in volume si sviluppa nello spazio adottando forme successive. Il suono prodotto da mezzi ancora sconosciuti ». Fontana appunto non solo anticipa — ciò che poteva avvenire anche inconsciamente — ma prevede esattamente fatti di realizzazione assai più tarda, del cui doversi avverare la coscienza gli è lucida, anche se non erano ancor definibili tutte le vie e i modi per giungervi.

Sotto un'apparente trasandatezza e una effettiva nudità d'elogio, le frasi si allineano e susseguono al modo stesso che egli affermava dovessero disporsi le forme nello spazio « integrando immagini dinamiche ». Veniva allora ripetuta una precedente affermazione ma come scomponendone la più intima consistenza: « chiediamo una comprensione esatta dei valori sostanziali della natura. Presentiamo la sostanza, non la marginalità delle cose... noi ci dirigiamo verso la materia e la sua evoluzione, fonti generatrici dell'esistenza ».

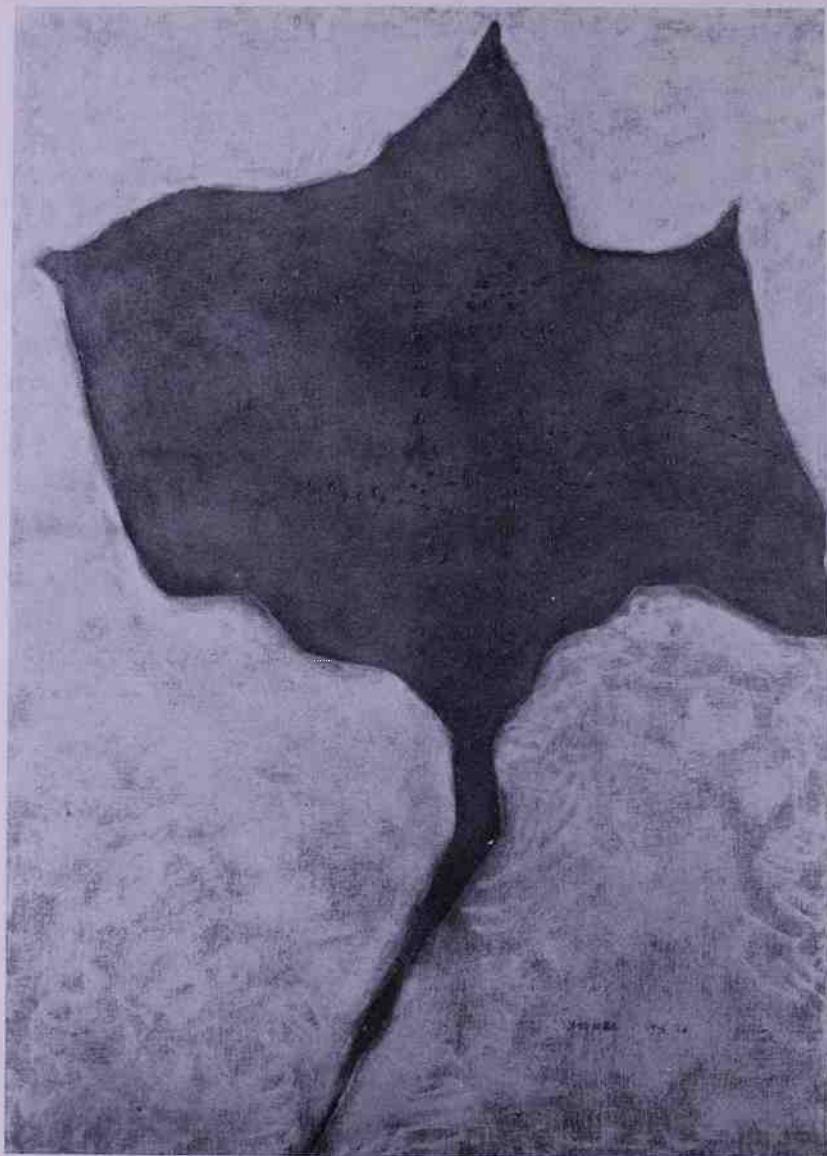
In tal modo, rinnegando le « falsità estetiche inventate dall'arte speculativa » (falsità — è chiaro — per Fontana relative, solo in rapporto ai successivi stadi del ciclo evolutivo, non in sé, come egli stesso indica implicitamente nella prima parte del manifesto) egli può sostenere che « ci troviamo così vicini alla natura come mai l'arte lo è stata ». È quasi una slancio primitivo, come quello dei trecen-tisti in riscoperta d'un mondo, a far dire a Fontana: « l'amore per la natura ci spinge a copiar-

la », che è la stessa prima fede di allora, smentita o meglio precisata, dalle opere o da ulteriori affermazioni scritte di artisti di allora come, ieri, da Fontana, se questi sente necessario, subito dopo, particolareggiare: « la nostra intenzione è di riunire tutte le esperienze dell'uomo in una sintesi che, unita alla funzione delle loro condizioni naturali, costituisca una manifestazione propria dell'essere ». Quindi, scoprire il procedimento segreto della

natura che non si copia ma si sonda, per ricrearlo con deliberata azione, pur sempre natura entro l'insopprimibile antinatura dell'arte. (A questo riguardo è illuminante la lettura del successivo « manifesto tecnico », ove è ulteriormente accentuata la coscienza d'una realtà effimera da appropriarsi mediante la perpetuamente rinnovata inventiva tecnica, antinatura nel senso dell'antico e per lui attualissimo « artificium »).



Lucio Fontana - Concetto Spaziale, 1956 - cm 125 x 90 - Collezione Boschi - Milano.
(Foto Arch. Museo Civico, Torino).



Lucio Fontana - Concetto Spaziale, 1957 - Tecnica mista su tela cm 95 x 130 - Collezione Grossi.
(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

La stesura del manifesto, oltre a isolare una definita concezione dell'esistere e operare, è preziosa conferma di determinate situazioni culturali che all'autore furono sostrato per il suo evolversi. Non è qui luogo per pesare il « quantum » né il « come », ma emerge chiaro dal testo come l'esperienza futurista, la cubista, l'astrattista, la surrealista stessa abbiano avuto importanza per Fontana ma dicendoci anche subito che di tali fonti non è da cercar in lui alcuna desunzione

di vocabolario o di sintassi ma un approfondimento delle loro intime ragioni, cogliendone di volta in volta il nocciolo originario d'un costituirsi ed evolvere, traendone lezioni di comportamento e non esteriori riporti.

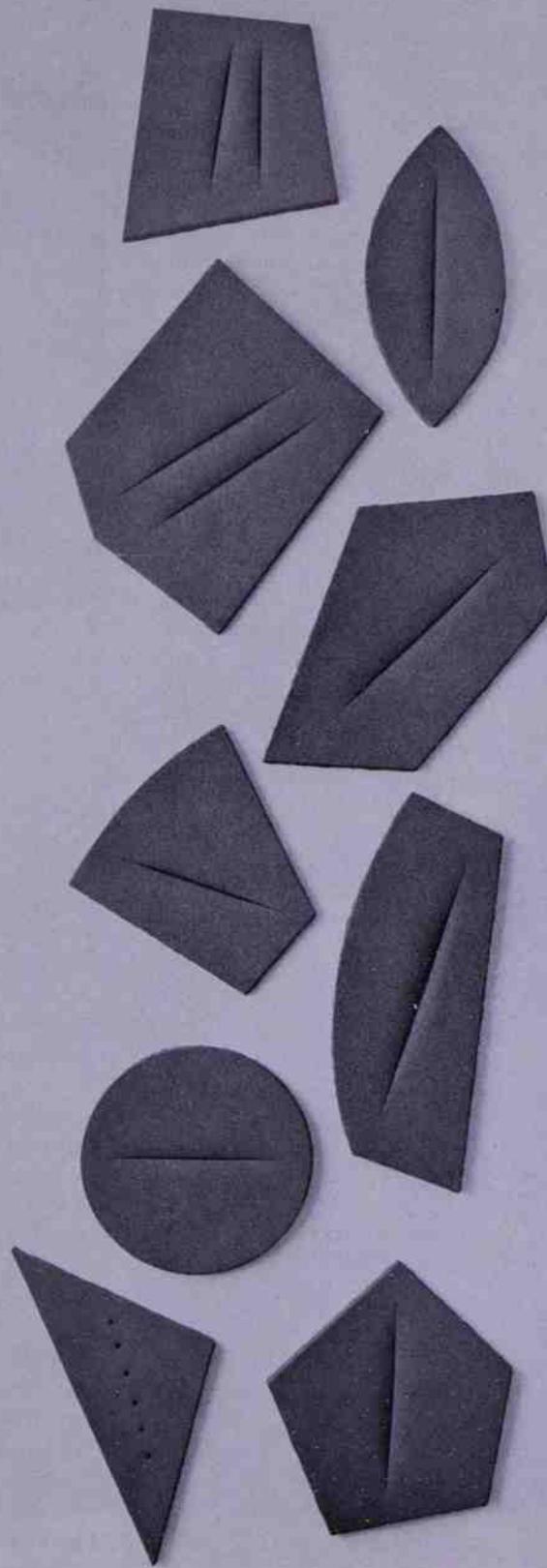
Non si sorvoli sul modo esplicito in cui Fontana chiarisce il mutamento cui è sottoposta da lui la stessa concezione di « subcosciente »: accolta e caratterizzata in termini che le tolgono ogni remora letteraria o estetizzante o di solipsismo psicologico, stavo

per dire patologico. Così da poter giungere a sostenere che: « il subcosciente modella l'individuo, lo integra e lo trasforma »; forza dunque squisitamente naturale, non tale da condurre a una ritualità per iniziati ma movente comune, spontaneo, secondo un ordine dell'esistenza che ci espri me e ci riassorbe. L'arte è allora « basata su forme del subcosciente equilibrato dalla ragione », in base alla « necessità di cose chiaramente provabili ».

Le fonti culturali di Fontana dunque hanno potuto agire anche come stimolo a rinnegare, dopo un processo interno di verifica: e non è che le tracce non si leggano bene e di frequente, nonché in opere anteriori al manifesto, nelle quali più laboriosa fu la ricerca del proprio « mutamento », in quelle successive in cui esperienze antiche si trovano appena alluse, come disintegrate e però ancora operanti, conseguenza (e iterazione d'un già lontano suono, eco se mai) d'un succedersi di scrupolose filtrazioni, a ribadire anche per questa via un « continuum » d'evoluzione entro la stratificazione d'un tempo unico ma che, momento per momento, va differenziandosi.

Arte, scienza, coscienza d'un inserimento integrativo nella società, trovano così nel « manifesto » la loro equiparazione di valore e il loro conglobamento sotto l'insegna d'un bisogno di ricostituire l'unità fra tutte le componenti dell'esistenza umana e sociale, entrambe finalmente in condizione di raggiungere una totalità di manifestazione, fuori dalle contrapposizioni artificialmente create da prevalenze intellettuali e speculative o da prevalenze sensitiche e passionali, che per millenni spezzarono in antinomie la vita e l'azione dell'uomo.

Come, quindi, in quel testo si legge nel passato di Fontana e, pur essendosi nel 1946, è prefigurato il suo futuro, così



Lucio Fontana - Concetto Spaziale - «Quanta», 1960 - alt. 3 metri circa - Collezione Teresita Rasini Fontana - Milano.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

sono anticipate molte posizioni d'altri, dopo e accanto a lui, in evidente riaggancio o in apparente distacco; e dove non siano posizioni derivate, si dovrà almeno parlare di situazioni analoghe sotto condizioni e moventi analoghi, che comunque in una storia dell'arte generale di quella generazione, solo pochissimi uomini individuarono esattamente ed enuclearono, definendole, per sé e per tutto un mondo in trasformazione.

Aggiungiamo che, se proprio una riserva dovesse farsi, è al nome di « *Manifesto* », che davvero tale non è; ma Fontana non sottilizzò su un appellativo d'uso quando ben altro gli premeva. La storia delle idee (e meno ancora quella dei fatti) non si costruisce con manifesti, che sono al più corollari, salvo trascendano il carattere limitativo (e spesso viziato) del manifesto: il quale si fregia d'una dimostratività proclamistica che richiama distintivi e labari, mischia avan-

guardie e vecchiume, smanie rivoluzionarie e fondi reazionari vicendevolmente irritantissi; è per ciò che coccarde di barricate posson mutarsi in patacche di onorificenze e fazzoletti d'anarchici in sciarpe d'alte cariche.

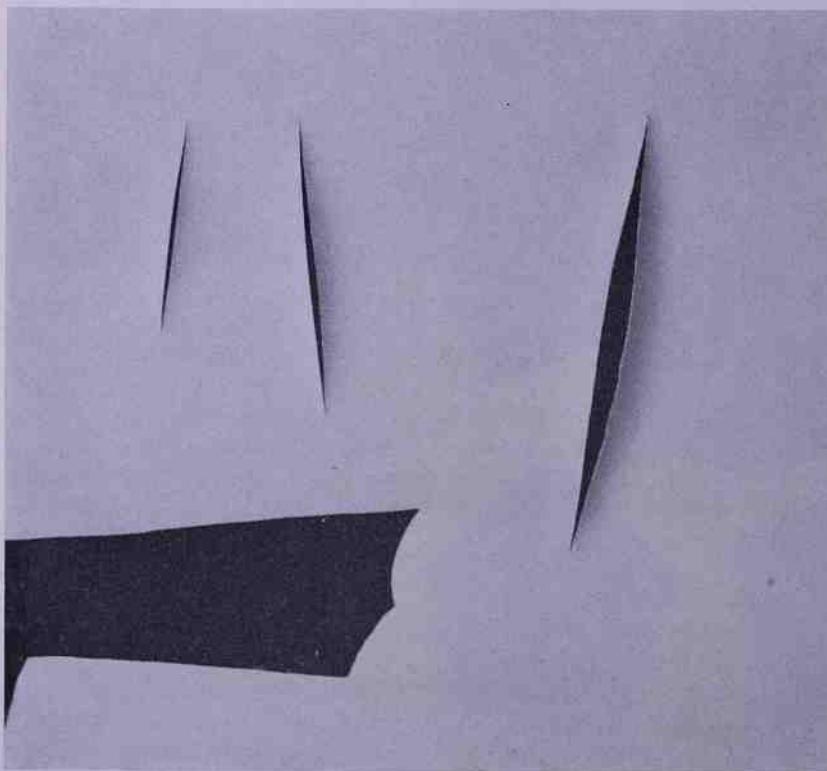
Fontana non ripeté l'errore dei Futuristi né d'altri più tardi: e pubblicò non un manifesto ma la limpida enucleazione critica d'una situazione di fatto, delle sue ragioni e necessità d'essere, degli impegni derivanti ad una volontà d'operare positivamente e in ordine a un divenire della società, fuori da esaltazioni, individualismi, estetismi, utopie.

Cogliere nel « *Manifesto bianco* » un atteggiamento morale e culturale opposto a quello dei manifesti futuristi, non significa negare un nesso storico cui ho già più sopra alluso e che fu benissimo evidenziato dieci anni or sono, dal Crispolti (ch'è uno dei punti maggiori di forza nella critica fontaniana, per estensione, insistenza di scavo e



Lucio Fontana - *Concetto Spaziale*, 1961-62 - « *Natura* » - bronzo 1/3 - Collezione Teresita Rasini Fontana - Milano.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

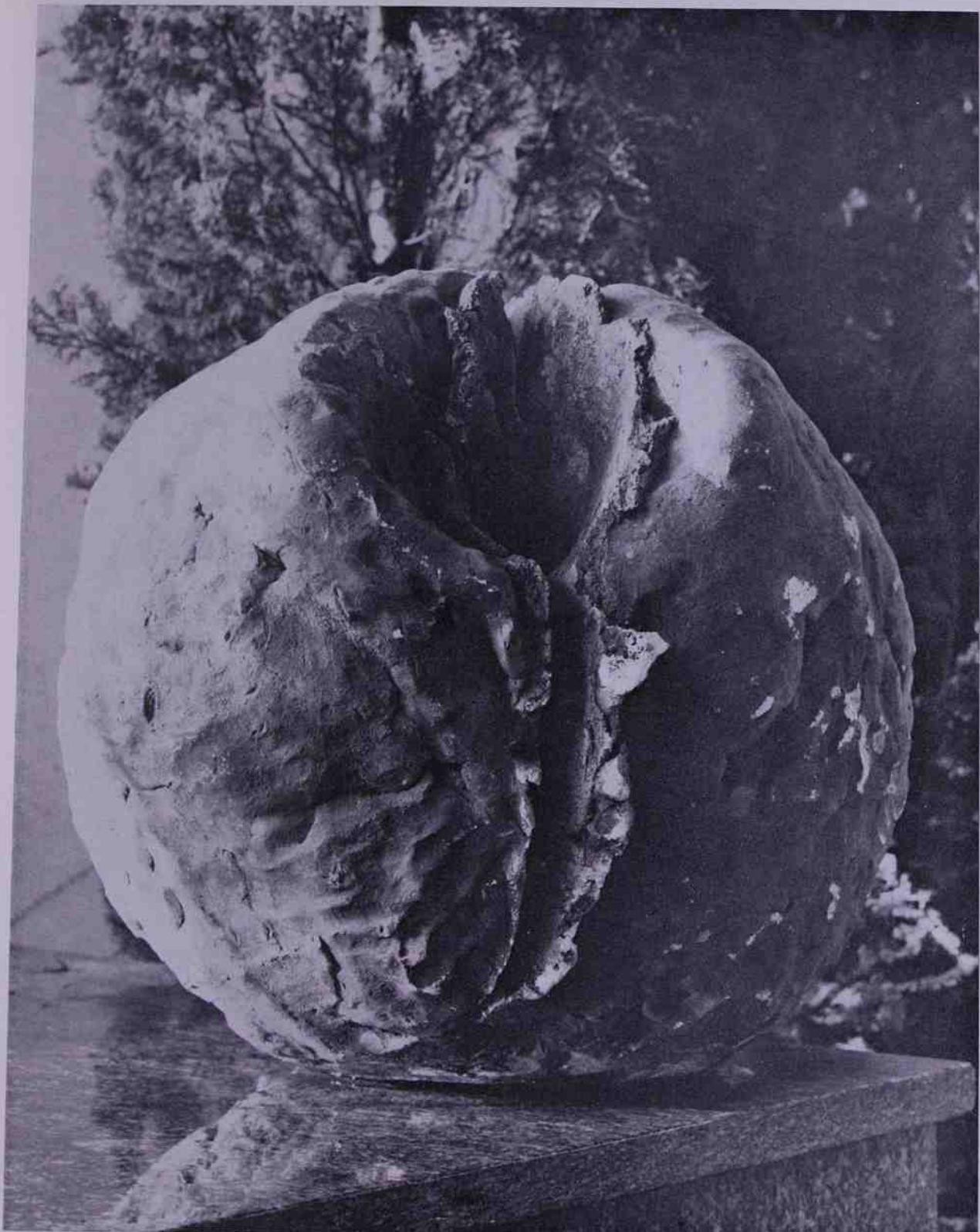


Lucio Fontana - *Concetto Spaziale*, 1958 - cm 73 x 65 - olio e collage su tela; fondo bianco, collage velluto verde, 3 tagli - Collezione Luciano Pistoi - Torino.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

lucidità dei vari apporti), come « effettivo ed intimo legame dell'artista al nucleo centrale della poetica futurista ». Ma lo stesso Crispolti, poche righe appresso, avvertiva con altrettanta lucidità, come tutta la pubblicistica spaziale di Fontana, proprio dal *Manifesto bianco*, s'impostasse su una rinnovazione integrale di linguaggio, compreso quindi il futurista come ogni altro, pur se da quello derivava aspetti d'una adesione ad un ordine « pragmatico ed attivistico ».

Al 1970, una mostra di Fontana è un avvenimento; il suo nome risuona come quello d'uno dei personaggi primi nell'arte europea del secolo. E certo già da anni quel nome era divenuto sfogorante e si offriva come sinonimo di quella fusione che, fin dal '36, Persico aveva intuito così compiutamente come « punto d'arrivo di Fontana: la vita nell'arte »: ed era cosa miracolosa che quel raggiungimento fosse



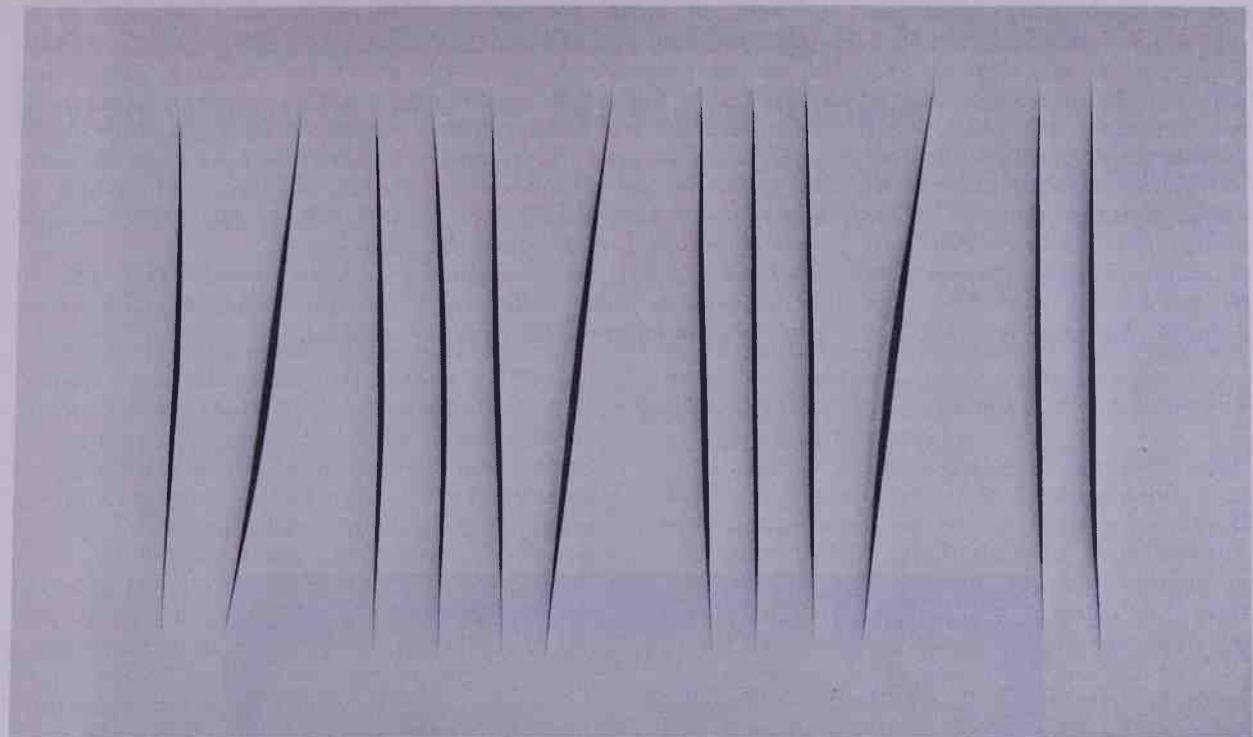
Lucio Fontana - Concetto Spaziale - «Natura» - baule terra cotta - diametro 57 x 65 - Collezione privata.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).



Lucio Fontana - Concetto Spaziale, 1962 - Collezione privata.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino)



Lucio Fontana - Concetto Spaziale - «Attese» - 1962 - cm 115 x 191 - cementite su tela - Torino, Galleria d'Arte Moderna.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

dall'artista già toccato integralmente.

Ma dire «da anni», non equivale a dire che per Fontana il riconoscimento sia giunto facile né rapido. Non era forse Crispolti, già nel 1959, a parlare d'un vero e proprio «Caso Fontana» come pertinace segno di disattenzioni, anzi colpose trascuratezze, da parte della generale cultura italiana? A trent'anni ormai dai suoi inizi, dopo numerosi interventi determinanti in raggio internazionale, Fontana doveva ancor pagare lo scotto di una «apartheid» di fronte ad una «inerzia critica ed intrighi mercantilistici» coalizzantisi a provocare un «insabbiamento» da cui invero egli stesso era stato almeno in parte compromesso.

Non fu del resto proprio Fontana a dire a Cavellini: «Dal 1934, ogni volta che proponevo qualcosa di nuovo e di diverso, nessuno mi ha mai preso sul serio»? E cioè da quando inco-

minciò a superare un astrattismo, esso stesso già tanto, internamente, trasformato dalle premesse donde era uscito, premesse anzi mai globalmente accolte. E fu ciò comodo, allora, di fronte alle sue audacie cariche d'un freddo senso di responsabilità, d'uno slancio vitale sempre entusiasta ma spesso spietato, se non proprio ignorare Fontana, prenderlo almeno come un gioco scaltrito e brillante, salvo a sforzarsi d'intenderlo, molto in ritardo, a rimorchio d'una critica in parte straniera, in parte italiana: e, quest'ultima, intelligentissima e sparuta, finché il senno di poi o forse più ancora l'addizionarsi dei successi ufficiali nelle più autorevoli sedi, condussero ad uno sblocco mentale generale.

Si dica pure che Fontana — e ciò alza ancora la sua statura — non fece nulla per facilitare la comprensione di quel suo mondo che, a certi giorni, poté parere capovolto: in realtà egli aveva

capovolto una situazione, rimettendo in moto un meccanismo infranto o agli ultimi giri per inerzia. Ma il suo era stato un processo quasi crudele nella chiarezza di premesse e nel trarre le conseguenze; processo arduo anche per quel far avanzare su un medesimo filo realtà e simbolo, con quella sua stregata attitudine a trasmutar tutto e quindi anche a nascondere basi culturali per cui, come parve nascondere il riattacco a un nodo intimo del futurismo, nascose anche di più il proprio iniziale crescere nell'atmosfera simbolistica di Wildt.

Ma chiudiamo questo nostro breve discorso che, si ripete, non pretende di avanzare nuovi contributi ad una esegesi su Fontana che negli ultimi anni ha dato frutti eccellenti, con l'acquisizione di importanti punti fermi. E potremmo riportare testualmente una bella definizione di Guido Ballo su Fontana, «l'artista tipico di questo nostro tempo, che non ha più un punto

fermo e tende alla ricerca più che al fatto compiuto, al movimento più che alla stasi contemplativa, allo spazio intravisto e non definito», che bruciò ogni distinzione di generi — sempre per quella sua assoluta sete di unità, di integrazione — sì che «tutto è fatto risalire alle origini, al momento inventivo, quando gli schemi non esistono».

Lucio Fontana ha rovescia-

to tutto un millenario sistema — consapevolmente formulato o ciecamente congenito che fosse — ch'era quello dell'arte di visione, a favore di un'arte di suggestione, affidata al valore espressivo del gesto, cioè del movimento in uno spazio infinito e dalle innumere potenzialità, rinnovando di continuo i mezzi, assumendone di continuo di nuovi dalle proposte via via offerte dalla civiltà

in evoluzione e infrangendo la stessa oggettività ostile della materia: in ordine a quella sua tersa e incandescente necessità di affermare, in ogni proprio atto e quindi in ogni presa di conoscenza del reale, la volontà di integrazione totale dell'uomo al mondo.

Che è quanto fa, oggi, di Fontana scomparso, un giovanissimo.



Lucio Fontana - Concetto Spaziale - legno nero e tela nera con buchi, cm 100 x 100 x 6 - Collezione Cavellini - Brescia.

(Foto Arch. Museo Civico, Torino).

La cooperazione economica e tecnica sotto l'egida delle Nazioni Unite

Giorgio Smoquina*

Le potenze vincitrici della seconda guerra mondiale, dando vita nel 1945 alle Nazioni Unite, intendevano creare un organismo politico, cui affidare in primo luogo, se non addirittura esclusivamente, la difesa della pace, riconquistata sui campi di battaglia di tre continenti. Ben pochi erano allora quelli che potevano essere al tempo stesso consapevoli di rispondere con tale iniziativa anche ad altre esigenze, non tipicamente politiche, ma molto più vaste e soprattutto di multiforme natura. Esigenze che i nuovi tempi avrebbero fatto in breve dirompere con dinamismo. Si può, perciò, affermare senza tema di smentite che oggi — mentre ci si prepara a celebrarne il venticinquennale — la grande costellazione societaria è divenuta, per compiti e per strutture, qualcosa di molto diverso da quanto avevano divisato i «padri fondatori», che firmarono la carta di San Francisco.

Venticinque anni sono molti e nel loro corso si sono andati presentando sulla scena mondiale fatti spesso imprevisti, prospettive nuove, tendenze contrastanti. Si è così sviluppato man mano un *processo evolutivo* che ha, da un lato, imposto un notevole ridimensionamento delle funzioni politiche delle Nazioni Unite (si è evitata una terza guerra mondiale, ma non si è potuto dar vita ad un sistema politico multilaterale di sicura e capillare efficacia) e che dall'altro ha favorito, invece, un fenomeno di progressiva autogerminazione (i critici usano di preferenza il termine di proliferazione) e di graduale diversificazione. Si tratta pertanto di sviluppi di notevole interesse; non solo per la loro sorprendente dinamica quantitativa e qualitativa, ma anche e forse in prima istanza, per il grado di rispondenza (che spetta a noi analizzare e recepire) con cui la grande macchina si è andata adeguando a precise necessità umane, la cui pressione ha in verità mostrato forza eccezionale.

Di tale processo evolutivo due appaiono essere gli aspetti più significativi, dei quali tener conto allorché ci si vuol rendere meglio ragione di cosa sia divenuta, in realtà, questa imponente, congerie di organismi più o meno

mastodontici — tanto se ne parla e se ne scrive! — collegati da un preciso ordine gerarchico e peraltro operanti in campi di competenze specifiche ed autonome.

Il primo è quello della «universalità». Infatti, da tempo ormai, le Nazioni Unite non costituiscono più un ristretto clan di vincitori, ma sono andate gradualmente associandosi i vinti e molti Paesi divenuti indipendenti in epoche successive, in parte anche sotto la pressione delle stesse istanze societarie. Si tratta d'un aspetto particolarmente importante, non solo sotto il profilo di una più armoniosa convenienza politica internazionale, ma anche per le implicazioni di natura non politica che esso ha, se non provocato, di certo favorito. In altre parole, la quasi raggiunta universalità costituisce per il sistema delle Nazioni Unite un prezioso incentivo alla collaborazione internazionale.

Il secondo aspetto evolutivo, che in parte deriva da tale incentivo, è, per l'appunto, quello del già accennato dilatarsi dei compiti societari, che sono andati man mano estendendosi a tutti i campi della vita dei popoli e delle attività umane, dando origine, e poi crescente sviluppo, ad un fitto tessuto di comuni iniziative di natura tecnica nel senso più lato.

Non è, quindi, fuori luogo affermare oggi che il settore della cooperazione economica e tecnica è diventato, nell'ambito delle Nazioni Unite e di tutte le sue Organizzazioni specializzate (come del resto anche fuori del sistema societario), uno dei più attivi; sicuramente quello che assorbe più mezzi e realizza maggior mole di risultati concreti, anche se di gran lunga non ancora adeguati alle pressanti esigenze dei nostri tempi.

Quanto conosciamo, noi, di queste esigenze? Sappiamo bene interpretarle? Siamo convinti

(*) L'Ambasciatore Giorgio Smoquina ha la carica di Representante permanente italiano presso le Organizzazioni Internazionali in Ginevra.

della loro validità? Riteniamo utile, per soddisfarle, il ricorso a strumenti multilaterali? Cosa facciamo per seguire la marcia degli eventi, per parteciparvi, per prepararci a tempo?

Mi sembrano, questi, degli interrogativi molto pertinenti specie per un pubblico come questo, essenzialmente aperto ed interessato ai problemi economici, industriali e finanziari.

Ginevra è ormai divenuta la « capitale mondiale » della cooperazione internazionale. Penso, pertanto, che le risposte offerte dall'*esperienza ginevrina* agli interrogativi enunciati poco fa, possano certamente ritenersi fra le più complete e le più interessanti. Basterà ricordare che a Ginevra operano sedici grandi Organizzazioni internazionali, molte delle quali appartengono alla famiglia delle Nazioni Unite; che esse occupano complessivamente circa quindicimila persone; che sulle rive del Lemano si tengono, per ogni anno solare (e sono cifre in continua espansione) più di tremilacinquecento sedute di lavoro; che vi si producono, in dodici mesi, quasi 50 mila pagine di letteratura tecnica; che vi affluiscono ogni anno circa ventimila delegati, esperti e tecnici provenienti da tutto il mondo (nel 1968 essi rappresentarono 185 Paesi); che per i problemi della cooperazione internazionale intervengono ogni anno a Ginevra più di 200 personalità di governo delle più disparate nazionalità.

E uno sforzo quotidiano, molte volte oscuro e silenzioso, che spesso si traduce in un'autentica fatica di Sisifo, ma che malgrado molti errori e ritardi, giorno per giorno, intreccia un nuovo punto d'incontro fra i popoli, infittendo così il tessuto connettivo dello sforzo comune posto al servizio di obiettivi ormai irreversibilmente legati ad una strategia mondiale. Purtroppo il grande pubblico (ma anche gli ambienti che a mio modesto modo di pensare dovrebbero essere più avvertiti), quasi non se ne accorge e spesso, della vita societaria, registra soltanto circostanze di particolare risonanza politica, che attirano l'attenzione soprattutto in chiave di cronache di attualità generica, se non di colore giornalistico.

Non mi sembra invece inutile chiedersi a che serve tutto questo lavoro, quali obiettivi esso persegue. E se quelli più tipicamente politici e più generalmente seguiti dall'opinione pubblica non siano anche realizzabili attraverso i canali della cooperazione economica e tecnica.

Il primo degli *obiettivi* cui è dedicata l'attività ginevrina è certamente quello di svolgere multilateralmente tutti quei negoziati che oggi

sarebbe pressoché impossibile affrontare sul piano bilaterale. Il mondo moderno esprime, infatti, con crescente frequenza esigenze che interessano tutta l'umanità e pertanto postula intese da raggiungersi fra un numero di parti sempre maggiore. Senza le organizzazioni internazionali avremmo per ogni negoziato centinaia di dialoghi da svolgere e finiremmo per essere paralizzati da un inestricabile e inconfondibile groviglio di negoziati bilaterali. Offrire strutture comuni, predisporre adeguati strumenti tecnici e preparare il terreno perché si svolga un colloquio generale facile e rapido è compito essenziale della cooperazione multilaterale.

Il secondo obiettivo è ancora più importante, quello cioè di intraprendere azioni e opere, che non sono più realizzabili se non a forze riunite. Non occorre perder tempo in esempi. Sappiamo tutti che l'umanità deve ormai risolvere problemi che richiedono capitali, uomini, conoscenze tecniche e mezzi specializzati in misura che può essere raggiunta solo sul piano internazionale.

Terzo e conseguente obiettivo è la normativa. Infatti, il moltiplicarsi di esigenze universali e il conseguente sviluppo delle attività multilaterali ci fanno sempre più sentire la necessità di adeguate norme procedurali, di regolamentazioni pratiche e concrete e — perché no? — di norme di buona condotta. Necessità che bisogna pensare a soddisfare tempestivamente, perché la messa a punto e l'unanime accettazione di nuove formule giuridiche avvengono con molta più efficacia quando si opera « a freddo ». Ad illuminarci basterà un solo esempio pratico: quello del parcheggio di satelliti (di vario tipo e utilizzazione) in orbita geostazionaria. A guardare verso il cielo azzurro, a cercare di dare una qualsiasi dimensione allo spazio che circonda il nostro pianeta, chiunque di noi sarà portato a concludere che, grazie al Cielo, almeno per questi parcheggi non c'è davvero bisogno di regole e garanzie. Invece la realtà — non sono io a poterlo affermare, ma tale è il categorico parere di scienziati e di tecnici — è ben diversa, e più presto di quanto si pensi tali aree saranno tanto affollate da porre gravi problemi giuridici internazionali. Quindi occorre provvedere ad affrontarli prima che all'ingresso dell'orbita geostazionaria sia stato affisso il cartello « tutto esaurito ». A quel momento ogni tentativo di legislazione sarà impossibile, o quanto meno dovrà in misura controproducente recepire spiacevoli fatti compiuti.

Un quarto obiettivo, infine, è quello di raggiungere indirettamente, attraverso il set-

tore tecnico, risultati di indubbia portata politica. Usando il gergo industriale, ma senza significato dispregiativo, si tratta in sostanza di un sottoprodotto. Ma quale, se è vero che la difesa della pace, della giustizia, della sicurezza e della libertà può a volte molto avvantaggiarsi dei risultati raggiunti sul piano della cooperazione economica e tecnica!

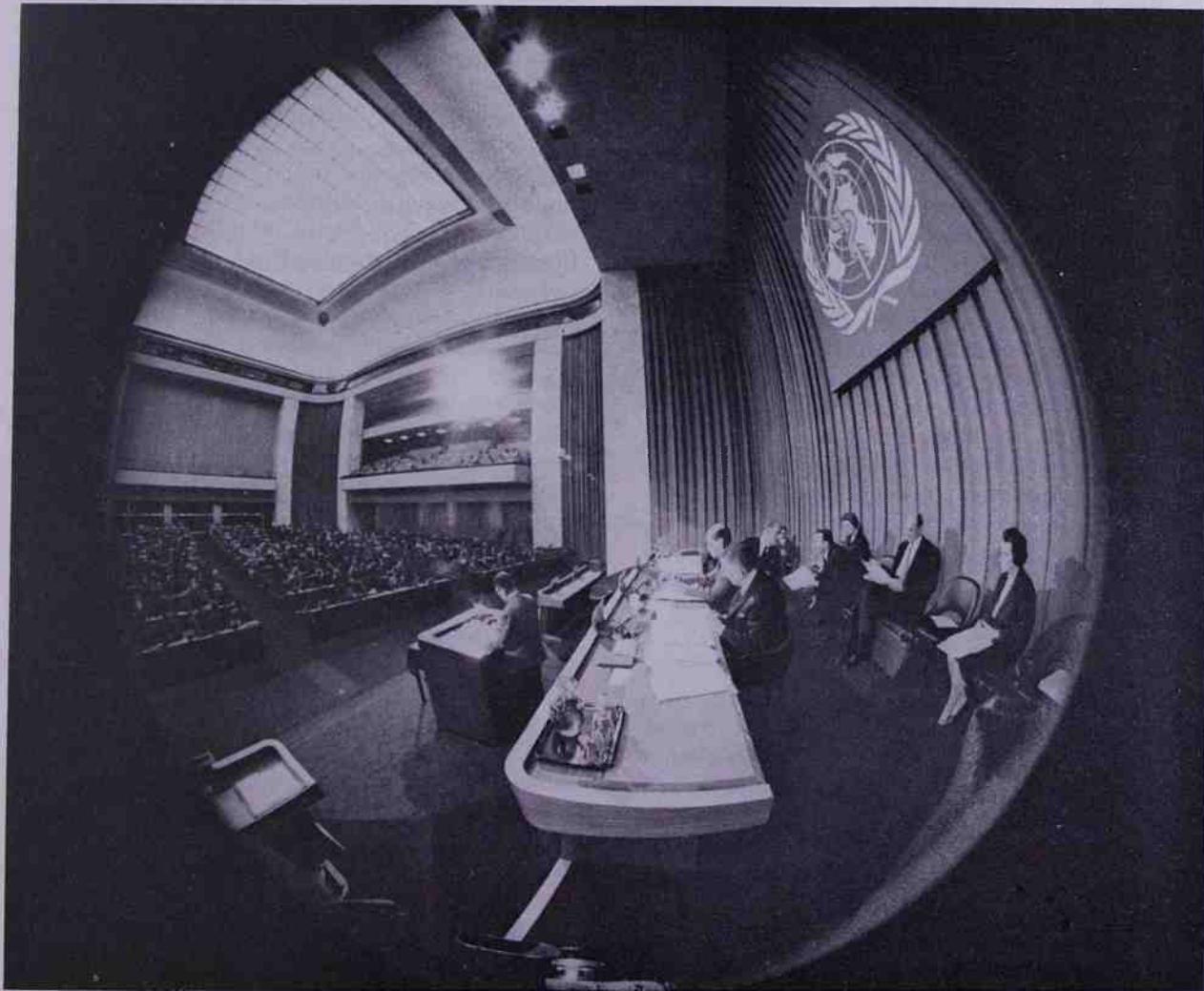
È fuori di dubbio, infatti, che se tale cooperazione non saprà risolvere tempestivamente ed efficacemente i problemi concreti del mondo moderno, si andranno creando difficoltà e pericoli politici d'incommisurabile portata. In modo analogo, ma in senso contrario, appare altrettanto evidente che la cooperazione multilaterale, anche la più tecnicizzata, rischia l'insuccesso se non è guidata da considerazioni politiche, ispirata da alti ideali e sospinta da precisa volontà governativa.

Per convincersene basterà il solo accenno alle attività multilaterali che hanno per obiet-

tivo l'aiuto allo sviluppo economico e sociale dei Paesi meno favoriti, primi fra tutti quelli di nuova indipendenza.

Questo, dunque, l'«approaeh» che secondo me deve essere seguito per capire *natura e portata della cooperazione economica e tecnica* e, soprattutto, per consentire a Governi, imprese e singoli di inserirsi vantaggiosamente nel suo corso.

Sono disposto ad ammetterlo francamente: il «Governo mondiale» non è ancora realtà, né lo sarà domani. Ma si tratta di un'esigenza che si andrà sempre più imponendo. Tutte le imprese multilaterali sorgono per far fronte gradualmente a compiti limitati, ma il loro sviluppo è spesso inarrestabile. Come negare, del resto, che gli embrioni dei futuri «Ministeri mondiali» esistono già, che è già in atto



Una seduta plenaria dell'Assemblea Mondiale della Sanità a Ginevra.

un sistema di amministrazione mondiale, anche se non ce ne siamo accorti? Che altro è la FAO, se non il Ministero mondiale dell'agricoltura? Il «Ministero mondiale del lavoro», l'Organizzazione internazionale del lavoro? Il «Ministero mondiale delle telecomunicazioni», la Unione internazionale delle telecomunicazioni? E potrei formulare analoghe ipotesi per la metereologia, per la sanità e per tanti altri settori dell'attività multilaterale. Quindi, la realtà già esistente è un tessuto connettivo che ormai ricopre tutto il mondo. Siamo di fronte ad un processo irreversibile.

Se non fossimo convinti, potremmo fare l'ipotesi di un soprassalto iconoclasta; supporre la chiusura dei battenti di tutte le organizzazioni multilaterali internazionali che già esistono, a cercare di immaginare cosa succederebbe in pratica. Personalmente credo che metteremmo davvero in pericolo la sopravvivenza dell'umanità, o quanto meno, la solidità e il progresso del mondo attuale.

Prendiamo come esempio un'organizzazione ginevrina che non fa nemmeno parte delle Nazioni Unite, anche se con esse strettamente collabora, e che si occupa di commercio internazionale: il GATT. In vent'anni o poco più di esistenza, essa è riuscita a creare una così fitta rete di principi, di procedure e di regole — l'Accordo generale sulle tariffe commerciali — che andremmo incontro a disastri paurosi se dovessimo decidere da un giorno all'altro di tornare ai vecchi sistemi. Le infrazioni si moltipicherebbero, le ritorsioni pure, gli ostacoli al commercio spunterebbero come funghi, i Governi sarebbero vulnerabili a mille pressioni regionali e settoriali, il volume degli scambi precipiterebbe, i prezzi andrebbero alle stelle, la produzione dovrebbe drasticamente ridimensionarsi, la disoccupazione dilagherebbe, lo sviluppo tecnologico si bloccherebbe. Se dovessimo arrestarla, ripercussioni simili si manifesterebbero indubbiamente in tutti i campi della collaborazione multilaterale internazionale.

Ne consegue che se arriviamo alla constatazione che il processo di multilateralizzazione è irreversibile, che non può crollare né arrestarsi, allora noi già abbiamo dato una risposta politica anche per il settore della cooperazione economica e tecnica, e ci mettiamo su una giusta strada, entriamo cioè nell'ambito della politica internazionale attraverso la grande strada della cooperazione.

A Ginevra — come ho detto — abbondano gli esempi di questa cooperazione; sarebbe però

troppo lungo tracciarne un panorama anche sommario.

Mi limiterò, perciò, a ricordare che operano in tale campo *due distinti tipi di organizzazioni*: quelle che persegono la cooperazione internazionale su base geografica e quelle che operano settorialmente; nel primo caso, un certo numero di Stati, i quali hanno comuni interessi regionali, cerca insieme soluzioni di molteplice natura; nel secondo, problemi omogenei, agricoli, commerciali, sanitari, metereologici e via dicendo, vengono trattati sul piano mondiale.

Tornando pertanto alla scena ginevrina, citerò la *Commissione Economica per l'Europa*, quale esempio del primo gruppo. Come è noto, di tali Commissioni ve ne sono altre tre: per l'America Latina, per l'Africa e per l'Asia.

Quello dell'ECE è infatti un tipico caso di cooperazione che ha suscitato per lunghi anni numerose e, direi, anche abbastanza motivate, ironie; si è parlato di utopie, si è lamentato che si andasse avanti per routine e senza aderenza a fatti concreti, ma poi, un bel giorno, anzi, a mio parere, un bellissimo giorno della primavera di due anni fa, si è scoperto (nel corso della Sessione plenaria annuale), che tante cose erano state fatte, che ci si stava rapidamente muovendo verso soluzioni infraeuropee molto apprezzabili. Anche se dopo ci sono state delle involuzioni politiche, provocate da taluni avvenimenti che hanno arrestato la tendenza liberalizzatrice, siamo ormai senz'altro al di là del punto di non ritorno e ogni ora ci conferma l'insostituibile funzione di questo istituto in tutti i settori della cooperazione europea.

Che cosa ha fatto in concreto la Commissione economica delle Nazioni Unite per l'Europa? Ha promosso una nutrita serie di azioni concertate tra tutti i governi europei dell'Ovest come dell'Est; è riuscita a portare a conclusione obiettiva una serie importante di indagini e di studi; ha provveduto a raccogliere, a valutare e a divulgare informazioni economiche, finanziarie, statistiche, tecniche, anche queste perfettamente obiettive, sull'intera area europea. Infine si è mossa sulla strada dell'unificazione di una serie di regolamentazioni.

Chi conosca solo superficialmente la situazione europea, potrebbe immaginare che questa enunciazione è utopistica e invece si tratta di una realtà operante. Trasporti stradali, segnalistica, lavori minerari, unificazione dei contratti internazionali, standardizzazioni commerciali, normalizzazioni industriali, vie navigabili, automazione e divario tecnologico, tecniche e pratiche commerciali, problemi dell'inquinamento delle acque, urbanesimo, sono tutti temi affron-

tati e già ad uno stadio molto avanzato sull'intero piano europeo.

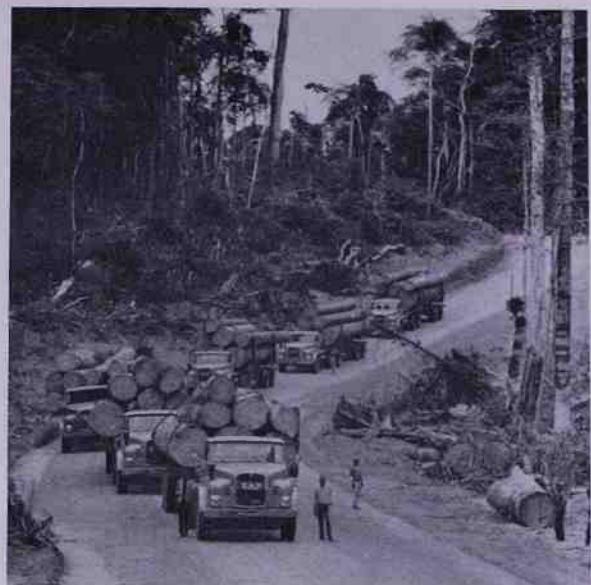
Quando sentiamo, a volte con stupore, formulare delle ipotesi e dei pronostici di sviluppi continentali e globali, non ci rendiamo conto che le formichette ginevrine sono già andate molto avanti in questo campo, quasi ad aprire la strada anche ad implicazioni politiche. Infatti, più si procederà in attività di questo genere e più si sgombererà il campo da remore, da differenze, da ostacoli psicologici, da vassallaggi, da comportamenti stagni; sicché se a un dato momento dovesse tenersi l'auspicabile Conferenza politica per la sicurezza paneuropea, si scoprirà che una paziente opera di tessitura «tecnica» sarà andata man mano riducendo i motivi di contrasto, che in passato hanno reso estremamente difficile e tutt'ora fanno considerare problematica una simile iniziativa.

L'altro tipo di cooperazione economico-tecnica, quello settoriale, è tipicamente rappresentato a Ginevra dalla *Conferenza delle Nazioni Unite* per il *Commercio e lo Sviluppo* (in sigla anglosassone UNCTAD e in sigla francofona CNUCED). Sorta da circa sei anni, ha già tenuto due grandi assise mondiali, si è data strutture permanenti e cerca di affrontare, non solo sul puro piano del dono, ma anche su un piano di collaborazione organica e ben armonizzata, i problemi mondiali dello sviluppo, soprattutto in rapporto a una più razionale filosofia degli scambi commerciali. E sono problemi ponderosi. Si pensi a quelli che è necessario affrontare per accrescere la diversificazione di innumerevoli economie basate su monoculture estremamente vulnerabili.

Anche questioni commerciali semplici — trasferite sul piano dello sviluppo — si complicano in rilevante maniera. Occorre, ad esempio, incrementare determinate correnti commerciali, affinché alcuni Paesi, che oggi hanno una bilancia commerciale passiva e quindi una bilancia dei pagamenti deficitaria, possano migliorare la loro posizione fino a diventare capaci di soppiare in parte da se stessi alle necessità del loro sviluppo.

Si entra così nel campo delle concessioni preferenziali e le difficoltà si moltiplicano rapidamente.

Da ultimo, poi, occorre trovare il modo di tamponare le forti emorragie di cui soffrono i Paesi in via di sviluppo nel campo delle partite invisibili: noli, assicurazioni, brevetti e via dicendo. In caso contrario, il vaso che si cerca di riempire con finanziamenti, con facilitazioni commerciali, con assistenza tecnica, rischia d'essere sempre più vuoto.



Sfruttamento forestale nel Gabon.

Spero che questi due esempi possano essere utili a darci — come avevo inteso e promesso — una fotografia abbastanza significativa della realtà presente.

Ma occorre subito aggiungere che si tratta ancora di un modesto inizio. Infatti, in campo tecnico, come in quello politico, bisogna sapere anche proiettare il presente verso il futuro. I problemi che stanno per porsi agli uomini appariranno allora di una tale ampiezza, di una tale difficoltà, che sarebbe semplicemente illusorio pensare di poterli affrontare se non in comune. Sarebbe perciò grave, gravissimo errore, non esserne avvertiti in tempo, non prepararci.

A questo proposito mi sia concesso di richiamare adeguatamente l'attenzione su tre specifici settori: le nuove energie, il fondo marino e lo spazio.

Le nuove energie. È noto che il fabbisogno dell'umanità in materia di energie raddoppia attualmente ogni dieci anni; quale sarà il ritmo futuro di tale dilatazione è difficile precisare, ma sarà sicuramente molto più accentuato. Si porrà, quindi, il problema (enorme) di reperire nuove fonti di energia per l'umanità, che ha man mano bruciato il legno e il carbone, che ha quasi esaurito l'idroelettricità, anche se un certo numero di paesi in via di sviluppo potrà ancora incrementare marginalmente la produzione dell'energia idroelettrica.

Oggi siamo nel pieno «boom» del petrolio e del gas; ma pure di essi non esistono riserve

infinte. Inoltre, la loro utilizzazione, va ponendo grossi problemi di trasporto, che rischiano di renderli superati ancor prima del loro totale esaurimento. Bisogna, infatti, varare petroliere di tre, quattrocento mila tonnellate, bisogna costruire oleodotti o gasdotti lunghi migliaia di chilometri, bisogna risolvere complessi problemi di stoccaggio. La conclusione è che il domani sarà certamente il regno dell'atomo.

L'atomo come fonte d'energia si avvia, in effetti, a diventare presto economicamente competitivo. Basterebbe, che le attuali centrali nucleari, che producono assieme all'energia elettrica larghi quantitativi di un sottoprodotto non ancora utilizzabile a scopi pacifici, per essere precisi il plutonio, risolvessero alcuni problemi (entrando nel nuovo campo dei reattori veloci, che, sia pure in via sperimentale, sono del resto in uno stadio assai avanzato) e la competitività dell'atomo diventerebbe totale, tenuto conto che per esso non esisterebbe un reale problema di costi di trasporto.

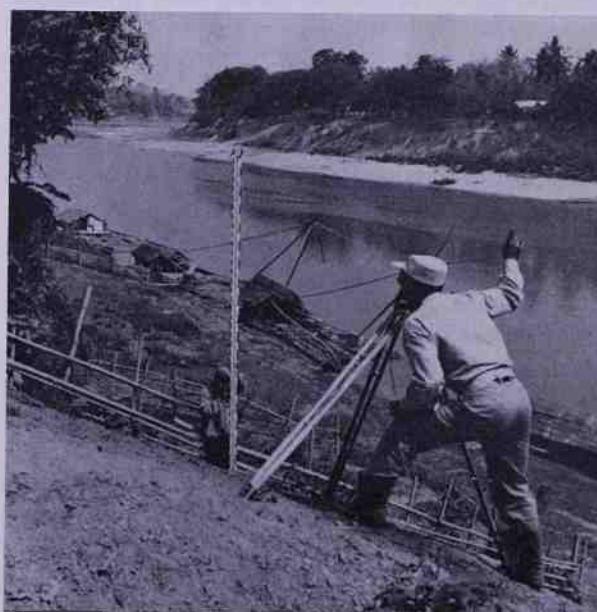
Gli impieghi di queste nuove energie — e mi riferisco ora alla possibilità di utilizzare a scopi pacifici esplosioni nucleari — ce li possiamo immaginare: opere colossali di ingegneria quali l'apertura di canali transcontinentali, tipo il Canale di Panama; la costruzione di porti artificiali, l'escavazione di gallerie, diventerebbero mille volte meno costose e più rapide. Il giorno in cui, nelle esplosioni nucleari sotterranee o a fior di terra, la radioattività sarà eliminata e taluni problemi tecnici e scientifici saranno risolti, questa energia sarà quindi in gran misura a nostra disposizione. Come ce la

divideremo? Chi potrà servirsene? La diffusione delle necessarie conoscenze scientifiche e tecnologiche sarà a portata di tutti? Le matrici fissili come saranno distribuite? I dovuti controlli chi li farà? A questi interrogativi potrà ovviamente rispondere solo la cooperazione multilaterale e da essa dipenderanno interessi giganteschi.

Si pensi allo sfruttamento delle risorse del sottosuolo. Gli Stati Uniti, ad esempio, posseggono enormi giacimenti di rame ma di povero tenore e molto profondi. Non si può certo escludere che a un dato momento esplosioni nucleari pulite potranno liquefare tale minerale, rendendolo ricchissimo e di facile trasferimento in superficie.

Si pensi ugualmente alla possibilità di servirsi della forza nucleare per provvedere allo stoccaggio di gas naturale. Oggi, infatti, si porta da un continente all'altro il gas allo stato liquido e, a un dato momento, per il mancato arrivo di una nave o per il taglio di qualche tubatura, ingentissime risorse rischiano di restare inutilizzate sul posto di produzione, mentre il prodotto viene a mancare nei luoghi di consumo. Con l'energia nucleare si potranno invece scavare enormi caverne in vicinanza dei porti terminali e le navi, oltre a scaricare direttamente nel gasdotto, stoccheranno, con una spesa d'impianto minima, riserve capaci di assicurare il fabbisogno di più mesi.

Si potrebbe tuttavia obiettare che queste sono oggi imprese riservate alle superpotenze e che in futuro, divenute tali opere di più facile realizzazione, ogni Paese si regolerà secondo i propri interessi nazionali. Niente di meno vero! Infatti, solo l'organizzazione multilaterale potrà evitare la corsa agli armamenti, la proliferazione, l'abbandono pericoloso di scorie; potrà ridurre i rischi della diffusione della radioattività. L'enorme conquista scientifica dell'atomo presenta un rovescio di medaglia così terrificante (rovinose spese militari e paurosi rischi di genocidio) che l'umanità dovrà compiere uno sforzo assoluto per tutelarne gli aspetti positivi, consentendo a tutti i Paesi l'uso pacifico e controllato di tale nuova energia. Le Nazioni Unite dovranno, pertanto, esercitare efficaci pressioni collettive sulle superpotenze perché non ne facciano materia di monopolio e perché si adotti una normativa universale. Esiste già in questo senso un esempio concreto ed è il recente trattato di non proliferazione nucleare, il quale ha stabilito che nell'ambito delle Nazioni Unite bisognerà poter dare a tutti i Paesi del mondo le necessarie conoscenze tecnologiche e la concreta assistenza nel muoversi in questo campo, ma



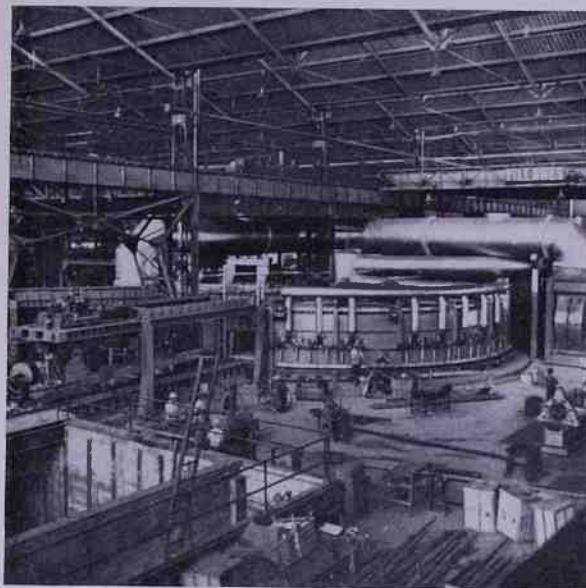
Studi topografici sulle rive del Mekong (Laos).

ha anche precisato in che modo, di massima, dovranno essere esercitati determinati controlli.

Un altro campo per i futuri sviluppi della cooperazione tecnica ed economica multilaterale, è costituito dal *fondo marino*. Le risorse terrestri si vanno impoverendo, la popolazione del globo aumenta a ritmo vertiginoso, i costi di talune produzioni sono spesso eccessivi, quindi bisogna ormai estendere le ricerche anche ai quattro quinti del globo coperti dalle acque, fino ad oggi mai sfruttati. Neanche questa, d'altronde, è un'utopia: l'Italia ad esempio raccoglie del gas naturale dal fondo dell'Adriatico; in Sud Africa sono in esercizio delle miniere sottomarine di diamanti e di oro; la Malesia, sia pure allo stato sperimentale, sfrutta sul fondo marino depositi di stagno. Naturalmente, siamo ancora agli inizi, eccezione fatta per il petrolio e il gas. Per questi due prodotti, infatti, dal Mare del Nord al Caspico, dal Golfo Persico a Maracaibo esiste già una realtà molto concreta. La prova ne è che quando la nostra automobile fa rifornimento di benzina, un litro ogni cinque che compriamo viene dal fondo del mare.

È piuttosto da rilevare che oggi, lo sfruttamento delle riserve sottomarine è limitato a profondità minime: ottanta, cento metri. Però sono in corso esperimenti negli Stati Uniti che hanno consentito di operare fino a tremila metri. Nelle profondità oceaniche, inoltre, sono state reperite grandi quantità di interessantissimi blocchi concreti di leghe minerali ricche (manganese, cobalto, nichel, rame), a forma sferica, chiamati noduli, nonché importanti agglomerati di materiali fertilizzanti, detti fosforiti. Un enorme campo di ricchezze sta quindi per aprirsi all'umanità e la cooperazione economica e tecnica multilaterale sarà indispensabile per assicurare un'utilizzazione pacifica e generale di tali risorse.

Naturalmente bisognerà risolvere numerosi problemi non solo tecnici ma anche giuridici, tra cui, ad esempio, quello della delimitazione delle giurisdizioni nazionali dei singoli Stati. Un altro problema di natura giuridica consiste nello stabilire la legislazione ed i principi applicabili a quella parte del fondo marino ed oceanico non soggetta alla sovranità di alcun Stato. Un altro problema ancora, attualmente oggetto di intense trattative internazionali, riguarda la smilitarizzazione delle profondità oceaniche, onde evitare che il progresso tecnico sia origine di spaventose minacce.



Scorcio di un'acciaieria brasiliiana.

Occorrerà, infine, fare molta attenzione per evitare che il reperimento di tali risorse sia causa di ripercussioni negative e di squilibri in campo economico, specie per alcuni Paesi. Vi sono, infatti, Paesi in via di sviluppo (e qui torna a farsi sentire l'inconveniente del prodotto unico) che posseggono nel loro sottosuolo grosse riserve, ad esempio, di manganese e di fosfati, di cui anzi sono oggi i più forti fornitori mondiali. Il giorno in cui si raccoglieranno sul fondo marino i noduli e le fosforiti di cui parlavamo poco fa, l'economia di tali Paesi, già in difficili condizioni di decollo economico, sarà sottoposta a imprevisti gravi pericoli e solo l'azione multilaterale potrà tempestivamente intervenire affinché per sbadataggine o per egoismo non s'incorra in errori che sarebbe molto difficile correggere.

In terzo luogo abbiamo accennato *allo spazio*. Sarà bene precisare subito che lo spazio non è soltanto la luna e che esso non pone unicamente problemi di fantascienza e di spettacolari conquiste di prestigio. Lo spazio offre anche enormi risorse, infinite utilizzazioni pratiche, fonti impensabili di ricchezza. Cerchiamo di immaginare, ad esempio, le future telecomunicazioni. Ieri avevamo i cavi, oggi abbiamo i ponti radio, domani avremo i satelliti geostazionari, e uno solo di essi (che sarà messo in orbita con spesa relativamente modesta) sostituirà decine di cavi, di ponti radio la cui messa

in opera richiede lavoro enorme e il cui funzionamento è molto meno efficiente.

Pensiamo anche alla metereologia e ricordiamo che un buon sistema mondiale di satelliti metereologici potrebbe aiutarci a prevenire non poche catastrofi, che oggi colgono l'umanità per lo più di sorpresa. Risparmiando solo il 10% dei danni, si guadagnerebbero miliardi e miliardi di dollari all'anno.

Pensiamo al campo delle rotte aeree. Oggi esse si vanno facendo sempre più convulse, difficili a controllare e richiedono impianti costosissimi. Domani ci serviremo di satelliti per navigazione che funzioneranno come autentici semafori installati nello spazio atmosferico e, con pochi colpi di bottone, moltitudini di aerei saranno guidati a destinazione con costo infinitamente minore, più sicuramente e più rapidamente.

Questi paiono racconti da fantascienza, ma non lo sono. La televisione mondiale a mezzo satellite in accesso diretto, è un'altra meraviglia di un futuro non lontano. L'immagine non verrà più ripresa come oggi da un apposito impianto a terra il quale poi la trasmette alle varie stazioni televisive che a loro volta diffondono per antenna l'immagine stessa nelle nostre case. Saremo noi che, girando una manopola, ci metteremo in contatto diretto con il satellite televisivo, e ciò potrà avvenire tra cinque o dieci anni al massimo.

Quindi il giorno non è lontano in cui saranno di attualità problemi come quello già ricordato della saturazione dei parcheggi geostazionari, come quello dell'uso dello spazio a scopi militari, come quello dello spionaggio per mezzi di satelliti da informazione, come quello della propaganda televisiva politica o della pubblicità commerciale attraverso lo spazio.

Bisognerà veramente pensare a tempo, prima cioè che le poste in gioco diventino troppo importanti, o che i diritti acquisiti siano troppo radicati e gli egoismi irrimediabilmente scatenati. Dopo potrebbe essere molto più difficile fare ordine, porre limiti, introdurre regole.

Si pensi, infine, ai *problem finanzieri* che scaturiranno da tale progresso. La cooperazione tecnica ed economica multilaterale dovrà senza dubbio affrontare il problema della distribuzione del reddito ricavabile da operazioni di sfruttamento del fondo marino o d'occupazione dello spazio. Infatti, tenuto presente che in tali campi manca una proprietà nazionale o privata è ovvio che gli utili non potranno essere lasciati, oltre ad una determinata equa

quota, alla solo impresa sfruttatrice. Sorgono da ultimo, ovviamente, anche delicate questioni fiscali. Ad esempio, quando sarà collocato in orbita un satellite per trasmissioni televisive in diretta capace di servire un intero continente e magari anche a fini pubblicitari, chi incasserà i diritti di posteggio? Non certo uno Stato o l'altro. Saranno, questi, problemi che non potranno essere risolti se non in sede multilaterale, vista la necessità di stabilire regolamentazioni del tutto nuove e di applicazione universale e considerata l'entità eccezionale che tali redditi potranno raggiungere. Non è nemmeno da escludere che essi diventino fonte autonoma di finanziamento per l'organizzazione internazionale che se ne potrebbe servire in primo luogo per far fronte alle spese istituzionali, ma in ulteriore istanza anche sul piano operativo, ad esempio, per sovvenzionare operazioni oggi fortemente carenti come quelle destinate alla tutela della pace o favorire lo sviluppo.

Quest'ultimo rimane, infatti, il problema centrale. Oggi si ritiene che ad esso dovrebbe essere devoluto il famoso « un per cento » del prodotto nazionale lordo dei Paesi sviluppati. In verità, non è facile raggiungere tale quota e anche quando vi si riuscisse sarà stato fatto uno sforzo notevole, ma di gran lunga non sufficiente. Potranno perciò soccorrere le entrate « internazionali », raccolte dallo sfruttamento di risorse comuni.

La nostra analisi si avvia così a conclusione e da essa mi sembra potersi trarre il convincimento che è sempre più indispensabile un'approfondita conoscenza della cooperazione tecnica multilaterale. Sarà perciò bene riflettere su quanto si è detto, perché la consapevolezza di simili sviluppi e la conseguente preparazione ad affrontarli, devono diffondersi ed intensificarsi molti più di quanto avviene attualmente.

Questo enorme complesso di attività dovrebbe essere seguito, passo per passo, in ogni ambiente e a tutti i livelli: nelle scuole, negli atenei, nelle varie sedi associative di categoria, dal grande imprenditore, dagli operatori economici, dal mondo dell'industria, dagli istituti finanziari. Si dovrebbero moltiplicare in ogni settore: gli esperti, gli uffici studi, i centri di ricerca, ai quali dare per compito di seguito la corrente del progresso umano che ci trascina ormai sempre più verso realizzazioni enormi e, per certi aspetti, pericolose; il ritmo di tale corsa si è moltiplicato in termini geometrici,

rispetto a quello registrato con derivante minime per millenni. Ciò che prima si progrediva in secoli di sforzi oggi si raggiunge in pochi mesi o, al massimo, si conquista in pochi anni.

Un valente studioso di problemi multilaterali affermava recentemente: « La funzione della cooperazione tra gli Stati deve assumere valore vincolante per tutti i Paesi del mondo. La fame, la salute, il lavoro, il benessere economico, l'equilibrio finanziario, il progresso scientifico sono tutti capitoli di una grande avventura che è destinata ad incidere profondamente nel destino dell'umanità e il cui presupposto indispensabile è il pieno rispetto dei diritti dell'uomo. Solo il ricorso a mezzi comuni, espressione di felici ideali di cooperazione e solidarietà umana, potrà farci sopravvivere e vincere ».

Oggi, in effetti, sforzi terribili sono necessari ogni giorno e in ogni campo non per andare avanti, ma per non restare indietro. Ingenti mezzi devono essere devoluti sempre più per porre rimedio ai danni che il progresso sparge sul suo cammino. Infine, la spirale ascensionale della società dei consumi rischia di travalicare ogni limite di controllabilità.

Saranno necessari istituti, mezzi, codici e strumenti adeguati a tale situazione. Ognuno di noi è perciò chiamato a favorire la formazione di questo nuovo mondo e a concorrervi affinché non ci si possa domani accusare di non essere riusciti ad andare al di là di una assurda miopia e non si abbia soprattutto a rimpiangere di non aver saputo inserirci tempestivamente ed efficacemente in sviluppi così decisivi del progresso umano.



Il sistema monetario internazionale: attualità e prospettive*

Aldo Guetta

Il sistema monetario internazionale può essere definito in un senso lato come l'insieme di tutte le transazioni commerciali e bancarie effettuate tra i diversi paesi. In un senso più ristretto si limita alle norme giuridiche che regolano i pagamenti internazionali ed al finanziamento dei saldi delle bilance dei pagamenti. Benché io mi proponga di parlare soprattutto di quest'ultimo aspetto, debbo, per inquadrare meglio il problema, sottolineare che esso non è che la parte apparente di un grosso iceberg, la cui parte sommersa è composta dalla fitta rete di transazioni private. È evidente che le politiche monetarie dei governi influiscono sulle transazioni degli operatori privati ma è anche vero che questi ultimi riescono sovente a forzare la mano ai governi.

Il nostro sistema non è certo il primo, né sarà l'ultimo. Se ne possono concepire altri, ma non è indifferente scegliere l'uno piuttosto che l'altro, in quanto ognuno ha una influenza sua particolare sul meccanismo di aggiustamento, sul volume degli scambi e dei movimenti di capitali ed in fin dei conti tocca in modo diverso gli interessi delle varie categorie economiche di ogni paese. Perciò ogni sistema dovrà tenere conto di certe costrizioni d'ordine politico inerenti all'esistenza di questi interessi, pena il suo fallimento. D'altra parte esso presuppone anche un certo grado di cooperazione internazionale, e pertanto, il rispetto da parte degli stati, di regole che limitano la loro libertà di azione. Il sistema ideale sarà dunque quello che meglio riuscirà a conciliare l'interesse dei singoli con l'interesse generale, che spesso possono apparire contraddittori.

Il nostro sistema trova la sua espressione giuridica nello Statuto del Fondo monetario internazionale, sorto nel 1945 dagli Accordi di Bretton Woods. Gli esperti internazionali che si riunirono nel 1943 nella piccola cittadina del New Hampshire per porre le basi del sistema

monetario del dopo-guerra, furono soprattutto influenzati dai ricordi dei disordini monetari degli anni trenta. In quel periodo l'assenza quasi totale di cooperazione monetaria internazionale aveva spinto i paesi a ricercare l'equilibrio della loro bilancia dei pagamenti attraverso accordi bilaterali, e misure unilaterali, quali l'introduzione del controllo dei cambi e svalutazioni a carattere competitivo. Questa politica ebbe come risultato di ridurre considerevolmente il livello del commercio mondiale e perciò di impoverire tutti.

Il sistema di Bretton Woods è fondato da una parte su un insieme di obblighi giuridici che legano i paesi membri del Fondo monetario, e dall'altra sull'esistenza di una massa di manovra finanziaria destinata ad aiutarli a rispettare i loro impegni anche quando sono in difficoltà, e sarebbero quindi tentati di evaderli.

Gli obblighi che i membri del Fondo si impegnano a rispettare sono espressi dai paragrafi 3 e 4 dell'art. 1 dello Statuto del Fondo monetario. Secondo essi i paesi si impegnano:

a) Da un lato a promuovere la stabilità dei cambi, a mantenere tra di loro delle disposizioni di cambio ordinate ed a evitare i deprezzamenti dei cambi ispirati da spirito di rivalità.

b) Dall'altro a cooperare alla creazione di un sistema multilaterale di regolamento delle operazioni correnti ed alla eliminazione delle restrizioni di cambio che impediscono lo sviluppo del commercio mondiale.

Ritroviamo espressi i due principi fondamentali del sistema: il principio della stabilità dei cambi, che trova la sua espressione nel concetto di *parità*, ed il principio della liberalizzazione dei pagamenti correnti.

(*) Il dottor Aldo Guetta, Vice Direttore del Fondo Monetario Internazionale, ha tenuto il 30 gennaio 1970, nella sede della Camera di Commercio di Torino, una conversazione su questo tema. Considerata l'attualità dell'argomento e l'interesse degli orientamenti formulati, pare opportuno riportare su queste pagine, per cortese concessione dell'Autore, il testo dell'esposizione.

(N. d. R.)

Il tasso di cambio ha una importanza fondamentale nell'economia di mercato poiché in ultima analisi determina il valore dei prezzi di un paese in relazione a quello degli altri paesi, e pertanto influenza sull'attività economica generale. La fissazione del tasso di cambio è dunque un'importante strumento di politica economica che i paesi hanno accettato di sottoporre ad una sorveglianza multilaterale. Infatti ogni paese deve, al momento della sua adesione al Fondo, stabilire in accordo con l'Organizzazione una parità per la sua moneta, e deve impegnarsi a mantenere il prezzo di acquisto e di vendita al contante entro un margine che non può eccedere l'un per cento al di sopra ed al di sotto della parità dichiarata (in pratica questo permette di arrivare fino al 2 per cento, qualora la conversione da una moneta in un'altra sia fatta attraverso una terza, in genere il dollaro). La modifica della parità può essere concessa solo in caso di squilibrio «fondamentale» o «strutturale» dell'economia. Un paese non può cambiare la propria parità se non dopo aver consultato il Fondo ed averne ottenuto il benestare. Il Fondo però non può obbligare un paese a cambiare la propria parità.

Ho detto che una modifica della parità non può essere autorizzata che in caso di squilibrio fondamentale. Il Fondo nel suo pragmatismo non ha mai cercato di definire statisticamente questo concetto, ma è chiaro che la comunità internazionale può accettare di prendere a suo carico una parte dello sforzo di aggiustamento di un paese solo in casi eccezionali, cioè qualora il ristabilimento dell'equilibrio, unicamente attraverso misure interne, causerebbe dei sacrifici politicamente inaccettabili al paese in difficoltà e lo costringerebbe ad imporre delle restrizioni di cambio od a modificare unilateralmente la propria parità. Questo spiega perché ogni cambiamento di parità richieda l'accordo del Fondo, e cioè quello degli altri membri della comunità internazionale. Infatti quello che conta in una svalutazione od in una rivalutazione non è il suo ammontare assoluto che dipende dalla decisione di un solo paese, ma il nuovo rapporto che si stabilisce tra diverse monete, e che è il risultato di una convergenza di più decisioni.

Se si eccettua il breve distacco del marco tedesco dalla sua parità e l'esperimento del dollaro canadese durato più a lungo ma conclusosi con esito negativo, il principio dei cambi fissi è quello che ha subito meno deroghe (almeno tra i grandi paesi industriali) negli ultimi 25 anni. Benché negli ambienti acca-

demici questo principio sia stato sottoposto a costanti critiche, le autorità monetarie hanno continuato a rimanervi fedeli, ed hanno via via confermato questa loro fedeltà. Lo hanno fatto nel 1961, al momento dell'entrata in vigore dell'Accordo monetario europeo (che è subentrato all'Unione europea dei pagamenti), impegnandosi a mantenere le fluttuazioni delle loro monete entro limiti ancora più stretti di quelli imposti dalla Carta del Fondo. Lo hanno ripetuto nel 1964 i ministri del Gruppo dei 10 al momento di iniziare i negoziati che portarono alla creazione dei Diritti speciali di prelievo. Infine — e questo è un fatto interessante — lo hanno nuovamente riconfermato al momento della crisi del marco.

Questo non deve sorprendere. È ovvio che i paesi del Mercato Comune siano contro un sistema di cambi liberamente fluttuanti, poiché renderebbero il loro processo di integrazione molto più arduo. Ma anche gli Stati Uniti sono contrari ad un tale sistema poiché per ragioni tecniche il dollaro sarebbe costretto a subire passivamente le fluttuazioni delle altre monete.

L'altro principio, quello della liberalizzazione dei pagamenti correnti e dell'eliminazione delle restrizioni di cambio, non è meno importante. Nella logica del sistema, rappresenta in un certo qual modo, la controparte dell'aiuto che la comunità internazionale dà ai paesi in difficoltà, sia sotto forma di erogazioni di credito, sia sotto forma di agevolazioni nel campo commerciale, autorizzando cambiamenti di parità.

La massa di manovra finanziaria del Fondo è costituita dalle quote che ogni paese versa al momento della sua adesione all'Organizzazione, per un quarto in oro e per tre quarti nella propria moneta. La quota stabilisce il limite dei diritti e degli obblighi finanziari di ogni membro. Essa infatti limita il contributo che un paese può essere chiamato a dare alla comunità, ed in pratica segna anche il limite dell'aiuto che un paese può ottenere da essa.

Il capitale del Fondo che all'origine ammontava all'equivalente di circa 8 miliardi di dollari, è stato via via aumentato fino all'attuale somma di circa 22 miliardi. Recentemente il nostro Consiglio di amministrazione ha deciso di proporre un nuovo aumento che lo porterà a 29 miliardi nel giro di un'anno. Inoltre il



Il Presidente della Camera di commercio cav. lav. G. M. Vitelli presenza il dott. Aldo Guetta.

Fondo può disporre in caso di necessità di altri 6 miliardi di dollari nell'ambito degli Accordi generali di prestito conclusi nel 1961 con i dieci principali paesi. Vediamo dunque che la massa di manovra disponibile in seno all'Istituzione monetaria mondiale, è tutt'altro che insignificante, poiché rappresenta circa il 40 per cento del totale delle riserve proprie dei paesi membri.

Il meccanismo del Fondo illustra l'aspetto cooperativo dell'Istituzione. Tecnicamente esso non presta, ma acconsente a delle operazioni di cambio. Accetta, cioè, di acquistare temporaneamente la moneta di un paese in difficoltà, in cambio di altre monete « forti ».

Il paese che utilizza questa facoltà si impegna al momento dell'operazione di riacquistare la propria moneta ceduta al Fondo, contro oro o monete convertibili, entro un certo periodo di tempo (in genere 3 anni).

Fino ad un'ammontare uguale al 25 % della propria quota, un paese può prelevare altre monete senza condizioni, perché esso non fà che riprendersi il controvalore dell'oro inizialmente versato. Oltre questo limite l'operazione è soggetta a particolari condizioni d'ordine economico di crescente severità, destinate ad eliminare le cause delle difficoltà incontrate dal paese. Il Fondo preleva le monete richieste dalle sue disponibilità, e così facendo crea a favore dei paesi creditori la cui moneta è utilizzata, dei diritti di tiraggio automatici (le cosiddette « super gold tranches »).

Per cui il Fondo monetario oltre ad essere il principale fornitore di liquidità condizionata può anche sporadicamente creare della liquidità incondizionata (come conseguenza indiretta delle erogazioni di credito). Da quest'anno, con la creazione dei Diritti speciali di prelievo, esso entra decisamente anche nel campo della creazione e della gestione della liquidità incondizionata. Questo è un passo importante verso una migliore integrazione del sistema.

In conclusione si potrebbe definire il nostro sistema come quello del « tallone aureo attenuato ». Del sistema classico è stato conservato il principio del cambio fisso (o parità) ancorato all'oro, ma il suo ferreo meccanismo di aggiustamento è stato modificato su due punti essenziali:

— da un lato è stato previsto un ricorso al credito internazionale a medio termine nell'ambito del Fondo monetario per estendere su di un periodo di tempo ragionevole le misure di aggiustamento economiche interne;

— e dall'altro è stata prevista la possibilità di fare ricadere sulla comunità internazionale — attraverso ad una modifica concordata della parità — una parte del sacrificio richiesto dall'aggiustamento stesso (o una parte della contribuzione all'aggiustamento, a seconda che si tratti di svalutazione o di rivalutazione).

Questo sistema si è rivelato abbastanza flessibile per rendere possibile un'espansione senza precedenti del commercio mondiale negli ultimi 25 anni ed abbastanza forte per sormontare svariate crisi. Ciò non vuole dire naturalmente che esso sia stato esente da tensioni. Queste si sono riscontrate soprattutto in due settori: quello *della liquidità* e quello *dell'aggiustamento*.

Infatti un sistema imperniato sulla stabilità dei cambi presuppone:

a) da un lato che esso possa disporre di una quantità adeguata di liquidità per dare al processo di aggiustamento il tempo di seguire il suo corso;

b) e dall'altro, dato che questo tempo non può essere illimitato, che il meccanismo d'aggiustamento funzioni in modo da assicurare un regolare avvicendamento delle posizioni debitrici e creditrici — almeno tra i grandi paesi industriali — onde evitare che la liquidità serva a finanziare dei trasferimenti di ricchezza permanenti a senso unico, invece di facilitare il ristabilimento dell'equilibrio.

Il nostro sistema è paragonabile ad un motore di automobile: deve disporre di una certa quantità di olio, ed i pistoni debbono avvicendersi regolarmente. Se non c'è abbastanza olio si rischia di fondere una bronzina, se ce

n'è troppo si sporcano le candele, ed in ambedue i casi il motore perde la sua efficienza.

Esaminiamo uno dopo l'altro questi due punti.

Incominciamo col *problema della liquidità*. Premetto che la stima dei fabbisogni globali di liquidità sfugge ad un calcolo preciso. Del resto il concetto stesso di liquidità — come del resto il suo nome indica — è abbastanza fluido. In genere si intende per liquidità internazionale quella che è direttamente a disposizione delle autorità monetarie per finanziare i saldi delle bilance di pagamento. Ma una quantità sempre crescente di liquidità male si accomoda di questa definizione poiché entra od esce dal suo campo a seconda della congiuntura del momento (spesso questi movimenti sono del resto incoraggiati dalle stesse autorità monetarie, ed il mercato dell'Eurodollarlo ne è un esempio tipico).

Tenuto conto di questa osservazione bisogna ancora distinguere due grandi settori perché essi sono complementari ma non perfettamente intercambiabili: quello della liquidità incondizionata (cioè delle riserve proprie che i paesi possono utilizzare senza sottostare a condizioni di carattere economico) a quello della liquidità condizionata (cioè le facilitazioni di credito a medio termine che sono sottoposte all'accettazione di particolari condizioni).



Il dott. Guetta risponde ad alcuni interventi seguiti alla sua esposizione.

Dal punto di vista dei singoli paesi, la liquidità incondizionata ha il vantaggio di poter essere utilizzata liberamente; dal punto di vista del sistema la liquidità condizionata ha il vantaggio di aiutare più efficacemente l'aggiustamento. Mentre la prima *presuppone* un buon funzionamento del processo di aggiustamento, la seconda lo *favorisce*. Teoricamente un sistema basato unicamente sulla liquidità condizionata potrebbe funzionare con una minor quantità di liquidità, ma esso richiederebbe un grado di cooperazione monetaria non ancora raggiunto.

Prima della guerra il sistema era interamente fondato sulle disponibilità di liquidità incondizionata, di cui l'oro e la sterlina erano i principali componenti. L'alimentazione del sistema dipendeva esclusivamente da fonti il cui gettito non era regolato sui fabbisogni del sistema, ma era determinato dall'andamento della bilancia dei pagamenti inglese e da quella dei principali paesi produttori d'oro.

La forte penuria di liquidità che seguì la grande depressione fu fronteggiata attraverso un'aumento del prezzo dell'oro. Questa soluzione tra i molti svantaggi che comporta, ha anche quello di non poter essere utilizzata che in casi eccezionali, oggi più che mai. Infatti, tecnicamente, implica una svalutazione del dollaro il quale è a sua volta un'importante componente della liquidità. È perciò chiaro che frequenti aumenti del prezzo dell'oro provocherebbero gravi crisi di sfiducia.

Nel dopoguerra, grazie alla creazione del Fondo monetario internazionale, fu fatto un primo passo verso una gestione più razionale del sistema. La messa in comune di una parte delle riserve auree, permise di affiancare alle riserve tradizionali un'importante elemento fiduciario, che poteva essere aumentato a volontà mediante periodici aggiustamenti delle quote presso il Fondo. Per quello che riguarda la liquidità incondizionata invece, la situazione non subì modifiche istituzionali di rilievo (salvo ben inteso che il dollaro prese gradualmente il posto della sterlina come moneta di riserva principale). Il sistema di Bretton Woods continuava a farne dipendere l'aumento da mutamenti uniformi delle parità, e quindi dal prezzo dell'oro. Le cose andarono invece diversamente ed il disavanzo americano divenne una delle più importanti fonti di liquidità, e questo fatto — per le ragioni esposte più sopra — rese il ricorso all'aumento del prezzo dell'oro sempre più improbabile.

Il sistema rischiava dunque di finire in un'*impasse*. Da un lato infatti la riluttanza dei paesi creditori ad accumulare dollari divenne

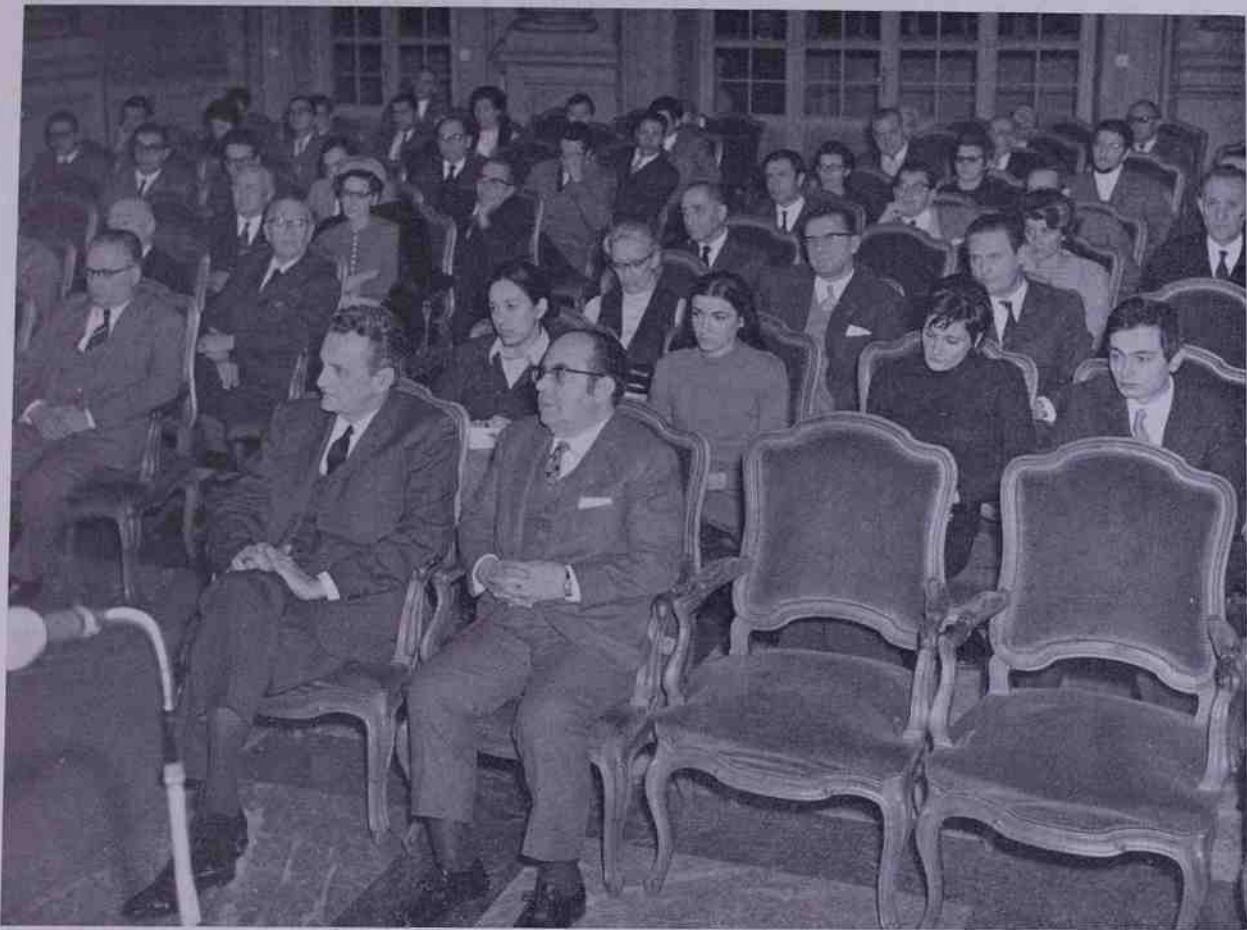
sempre più palese, dall'altro l'insufficiente disponibilità di metallo aureo indusse gradatamente a restringere l'applicazione di fatto della convertibilità all'oro, e divenne sempre più ovvio che le fonti « tradizionali » non erano più in grado di assicurare al sistema un'alimentazione regolare in liquidità incondizionata. Questo provocò una crescente instabilità che si palesò in una corsa all'oro (che rese necessaria la creazione del doppio mercato) ed in una proliferazione di « pseudo liquidità » in forme non appropriate (quali il mercato dell'Eurodollar).

Si sarebbe, ben inteso, potuto far fronte a questa situazione aumentando la proporzione di liquidità condizionata nel sistema, cioè cercando di « risparmiare » liquidità. Questa soluzione non era però politicamente accettabile, poiché implicava un rafforzamento della disciplina monetaria, soprattutto da parte dei grandi paesi, in un momento rivolto piuttosto al verificarsi del contrario. Si cercò dunque un'altra soluzione e, dopo quattro anni di laboriose discussioni, si giunse all'accordo sui Diritti speciali di prelievo. Penso che esso non solo abbia permesso di risolvere in modo soddisfacente il problema dell'alimentazione in liquidità del sistema, ma abbia anche permesso di riportarlo più vicino alla sua concezione primitiva, allontanando l'eventualità di vederlo scivolare verso un « dollar standard » sotto la spinta della preponderante forza economica degli Stati Uniti.

Cosa sono i Diritti speciali di prelievo di cui tanto si è parlato in questi giorni ?

Essi sono una facilitazione automatica di credito destinata ad integrare gli strumenti di riserva esistenti. Sono creati dal Fondo ed assegnati ai paesi partecipanti in proporzione delle loro quote nel Fondo. Sono direttamente trasferibili tra di loro, sotto la guida del Fondo ed infine sono parzialmente soggetti ad un'obbligo di ricostituzione. L'aspetto più importante è, senza dubbio, il fatto che essi rappresentano una creazione *deliberata* di liquidità. Da questo punto di vista la loro creazione è paragonabile ad un aumento generalizzato del prezzo dell'oro, pur non avendone gli stessi svantaggi.

I limiti posti alla trasferibilità (e cioè all'uso) del nuovo strumento sono invero assai larghi. Essi sono essenzialmente due, ed entrambi hanno come scopo di impedire una utilizzazione abusiva dello strumento e di assicurarne una equa distribuzione. In primo luogo è stato stabilito un limite (fissato a due volte l'ammontare delle proprie assegnazioni cumulative) al di là del quale un partecipante non potrà essere obbligato a detenere dei Diritti speciali



Un aspetto della sala durante la conferenza.

di prelievo (salvo ben inteso se lo desidera); in secondo luogo è stato deciso che i partecipanti potranno utilizzare la nuova facilitazione solo per effettuare dei pagamenti e non per modificare la composizione delle loro riserve.

In linea di massima un paese che voglia utilizzare i suoi Diritti speciali di prelievo dovrà chiedere al Fondo di «piazzarli». Il Fondo ottempererà a questa richiesta «designando» uno o più paesi secondo criteri prestabiliti. Questi paesi forniranno la valuta direttamente al paese richiedente (normalmente attraverso a degli «swaps» tra Banche Centrali) ed il Fondo addebiterà gli uni ed accrediterà gli altri sui suoi libri.

La prima decisione relativa alla creazione di Diritti speciali di prelievo è stata presa per un periodo di 3 anni e per un'ammontare complessivo di 9 miliardi e mezzo di dollari. La prima distribuzione, per un'ammontare di 3 miliardi e mezzo, è avvenuta il 1º gennaio di quest'anno. Non è impossibile che nel giro del prossimo decennio i Diritti speciali di prelievo di-

ventino la componente più importante delle riserve mondiali. Del resto la logica del sistema implica che essi rimpiazzino gradualmente non solo il dollaro ma anche l'oro.

* * *

Mentre il problema della liquidità dovrebbe ora essere risolto non si può certo dire lo stesso per quello che riguarda il *funzionamento del processo di aggiustamento*.

Abbiamo visto che il buon funzionamento del sistema presuppone che i paesi prendano tempestivamente le misure necessarie per ristabilire l'equilibrio delle loro economie, e che, quando non riescono ad evitare il sorgere di squilibri fondamentali nelle loro economie, accettino di correggerli attraverso a modifiche della parità delle loro monete. Questo implica senza dubbio che essi debbano ad un certo momento accettare di dare una certa priorità alla ricerca dell'equilibrio esterno sugli altri loro obiettivi di politica economica.

L'esperienza degli anni passati sembra invece provare che spesso i provvedimenti necessari non sono stati presi, o comunque sono stati attuati tardivamente, o in misura insufficiente. D'altra parte si è verificata una tendenza a cercare il finanziamento piuttosto che l'eliminazione degli squilibri, e questo ha creato delle tensioni nel sistema. Poiché ogni svalutazione o rivalutazione incide in misura differente sugli interessi delle varie categorie economiche, i governi hanno tendenza a differire decisioni fino a quando non siano più dilazionabili. Per cui gli squilibri si accrescono e richiedono cambiamenti di parità di una certa importanza. Le aspettative di sostanziali adeguamenti delle parità provocano a loro volta trasferimenti speculativi da una piazza all'altra, che tendono ad accentuare gli squilibri. Il sistema dei cambi stabili, quale era stato concepito a Bretton Woods, ha avuto tendenza a degenerare in un sistema di cambi statici.

Questo spiega perché oggi si ricerchino soluzioni che permettano di adeguare in maniera più elastica e meno brusca le parità ai dislivelli dei prezzi e dei costi che non si sarà riusciti ad evitare.

Non si tratta, è bene precisarlo, di modificare sostanzialmente il sistema delle parità fisse, ma di eliminare le costrizioni che ne impediscono il buon funzionamento. La base del sistema cioè la parità, non è mai stata messa in discussione e la soluzione dei cambi fluttuanti non pare per il momento dover essere presa seriamente in considerazione.

Le soluzioni proposte hanno una portata abbastanza limitata e sono essenzialmente due (con diverse varianti che tendono a combinare certi aspetti di ciascuna di esse). Tutte e due hanno come scopo principale di facilitare le modifiche di parità rendendole più accettabili ai governi:

a) da un lato, è stato proposto l'allargamento dei margini, cioè dei limiti entro i quali i governi debbono mantenere le oscillazioni dei cambi. Si è suggerito di portarli dall'1 al 5% o anche oltre. Margini più ampi, è stato sostenuto, permetterebbero ai cambi di trovare liberamente e gradualmente un nuovo equilibrio, che poi potrebbe essere ratificato in un secondo tempo da una modifica ufficiale della parità. Ben inteso questo presuppone che le autorità monetarie intervenendo sul mercato dei cambi non si oppongano alle forze del mercato. Uno dei meriti supplementari che i proponenti di questa tecnica gli attribuiscono sarebbe quello di permettere di neutralizzare meglio i movimenti speculativi di

capitale mediante slittamenti del tasso di cambio piuttosto che attraverso variazioni delle loro riserve. È chiaro però che più si allargano i margini, più si ricade negli inconvenienti inerenti al sistema dei cambi fluttuanti, mentre solo un piccolo allargamento non permetterebbe di ottenere pienamente i vantaggi che questo metodo pretende offrire;

b) l'altra soluzione è quella detta del «crawling peg» (ovverosia parità mobili). Si ammetterebbero, entro limiti da stabilire ma comunque ristretti (al massimo 2 o 3% all'anno), delle svalutazioni o delle rivalutazioni da effettuarsi trimestralmente o semestralmente (secondo certi piani anche giornalmente) lasciando al mercato il compito di determinarne sia la direzione che l'ammontare. Certe varianti di questa tecnica lascerebbero invece la decisione alla discrezione dei governi.

Questo potrebbe permettere di neutralizzare l'incentivo che gli speculatori hanno a trasferire fondi dalle monete deboli a quelle forti, compensandolo con differenziali nei tassi d'interesse a breve termine. Naturalmente questo meccanismo, ancora più del precedente, presuppone un controllo internazionale sulle politiche di intervento dei vari paesi.

Come ho accennato all'inizio, il nostro sistema è basato su di un delicato equilibrio tra le forze centrifughe degli interessi particolari e quelle centripete dell'interesse generale. Perciò se si vuole dare ai paesi una più grande libertà in un settore bisogna che essi la «paghino» con una minor libertà in un'altro. Nel sistema attuale i governi sono obbligati a mantenere le oscillazioni dei loro tassi di cambio entro limiti molto stretti, sono sottoposti ad una sorveglianza multilaterale per quello che riguarda la fissazione delle parità delle loro monete, ma in cambio sono completamente liberi per quello che riguarda l'utilizzo delle loro riserve. Se vogliamo accordare loro una più grande libertà nei primi due settori, bisognerà che essi accettino un più grande controllo nell'ultimo.

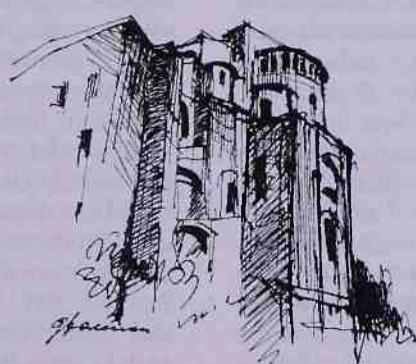
Non vi è però alcun dubbio che una maggiore prontezza nell'uso di quello strumento di politica monetaria che è la modifica della parità (e che è andato via via atrofizzandosi) sarebbe desiderabile per permettere un miglior funzionamento del processo di aggiustamento. Senza di esso le autorità dei paesi in deficit incontrerebbero sempre maggiori difficoltà nel conciliare l'equilibrio della bilancia dei pagamenti con un tasso di sviluppo ed un livello

di occupazione soddisfacente; ed i paesi in *surplus* continuerebbero ad essere soggetti a pressioni inflazionistiche che essi non sono pronti ad accettare. Ogni qualvolta questo dilemma diventa acuto la soluzione più razionale sta in una modifica della parità.

Detto questo bisogna sottolineare che nulla nel sistema attuale si oppone a tali modifiche, anzi esse sono espressamente previste per risolvere queste situazioni di squilibrio fondamentale. Resta da vedere se la riluttanza dimostrata dai governi a ricorrervi potrà essere sormontata nell'ambito del sistema nella sua struttura

attuale, per esempio dando al Fondo una più grande iniziativa nel processo che porta a cambiamenti delle parità, o se bisognerà modificarlo in qualche punto. Questo problema è in corso di studio al Fondo ed è prematuro prevedere quali ne saranno i risultati.

Mi sia concesso di terminare in chiave ottimistica ricorrendo ad un'ultimo paragone nel campo automobilistico — in deferenza alla città che mi ospita. Il sistema monetario e le automobili hanno in comune anche le frizioni, in ambedue i casi esse facilitano i cambiamenti di marcia e permettono di progredire meglio.



Collaborazione tra scuola e mondo del lavoro

Giuseppe Alberghina

Mi sembra inutile affermare, come altri hanno già fatto prima di me, che l'argomento di questo articolo, per vari motivi, sia della massima importanza, come è inutile ripetere che, solo nel caso di una vera e propria collaborazione attuata sotto tutti gli aspetti, ne potranno derivare dei notevoli vantaggi per i giovani e per le aziende, vantaggi che direttamente o indirettamente, si rifletteranno su tutta la vita economica e sociale della nazione.

Vediamo invece come è stata realizzata fino ad oggi questa collaborazione tra la Scuola ed il mondo del lavoro. È spiacente dire che, malgrado uomini politici, esponenti della scuola, dirigenti di aziende ed anche rappresentanti di un certo settore dell'opinione pubblica abbiano affermato in discorsi, incontri, interviste, programmi che questa collaborazione sia necessaria, per la verità non molto nel campo dell'attuazione pratica è stato fatto. Constatato che, quando l'incontro tra la Scuola e il mondo economico è avvenuto in modo completo — per l'intraprendenza e lo spirito di iniziativa di alcuni capi d'Istituto o dirigenti d'azienda — esso ha dato ottimi risultati, bisogna fare in modo che questo incontro non sia limitato a casi sporadici, ma si realizzi nella sua completezza con disinteressata partecipazione sia da parte della Scuola che da parte delle aziende, onde ottenere i migliori frutti.

Non credo di essere in errore se affermo che oggi la Scuola ed il mondo economico camminano su due strade diverse. Sia l'una che l'altro cercano di risolvere i loro problemi nel modo che credono più opportuno. La Scuola si dà le sue strutture ed i suoi programmi — e qui ci sarebbe da dire quanto, sia le une che gli altri, siano rispondenti alle nuove esigenze —, forma i suoi insegnanti sottoponendoli, alcuni a concorsi, i cui programmi sono superati dalle nuove necessità, altri, almeno fino ad oggi, sia pure abilitati all'insegnamento, li immette in gran massa nei ruoli, con concorsi per soli titoli. Dall'altra parte le aziende, specie le maggiori, sotto l'incalzare di una continua e rapida evoluzione, cercano di formarsi il loro personale con le loro scuole e con attrezzature

che adeguano con immediatezza alle mutevoli esigenze del progresso tecnologico.

Mi guarderei bene, a questo punto, dall'affermare che la Scuola debba essere in grado di preparare il personale adatto ad aziende di questo o quel determinato settore, ma credo sia giusto che essa dia ai giovani una buona e moderna preparazione di base polivalente, sulla quale si possano agevolmente e nel minor tempo possibile inserire tutte quelle cognizioni specifiche che costituiscono le caratteristiche di un lavoro di una azienda di un determinato settore.

In un'indagine svolta circa un anno e mezzo fa dalla Camera di commercio di Roma, indagine preparata e condotta a termine con ocultatezza e precisione, era emerso che ogni anno uscivano dagli Istituti e Scuole dell'ordine tecnico e professionale della provincia all'incirca 25.000 giovani che potevano ampiamente soddisfare i bisogni di quella provincia in quel settore. In quel numero erano compresi i giovani degli Istituti tecnici e professionali statali e non statali, quelli che frequentavano i corsi organizzati dal Ministero del lavoro e quelli dei corsi autorizzati dal Consorzio provinciale per l'Istruzione tecnica. Molti operatori economici della provincia di Roma, interpellati, non avevano mostrato di essere soddisfatti per quanto riguardava il livello di preparazione dei giovani, preparazione che non era confacente alle esigenze delle aziende per un rapido inserimento dei diplomati e dei qualificati nel ciclo produttivo.

Le cause di questa situazione, che più o meno può considerarsi generale, sono varie; non ultima quella di un carente aggiornamento di una buona parte degli insegnanti sulle diverse tecniche applicate alla produzione in rapporto anche alle attuali condizioni delle attrezzature didattiche, le quali, malgrado gli sforzi sempre crescenti del Ministero per potenziarle, sono in ritardo rispetto alla rapida evoluzione tecnologica.

In tal senso credo che anche negli Istituti della provincia di Torino, pur dotati di ottime attrezzature, queste non siano del tutto ade-

guate alle mutevoli e rapide esigenze del mondo della produzione.

Per quanto riguarda l'aggiornamento degli insegnanti, il Ministero della pubblica istruzione, consapevole di questa fondamentale esigenza, fa di tutto, nei limiti consentiti dal bilancio, per soddisfare i bisogni del mondo economico e organizza ogni anno parecchi corsi; però, non sarebbe inopportuno cercare di studiare con i dirigenti delle aziende la possibilità di effettuare per gli insegnanti, non soltanto delle rapide visite alle aziende medesime, che di solito avvengono durante lo svolgimento dei corsi, ma favorire periodici soggiorni nelle aziende stesse affinché i docenti possano compiere una preziosa esperienza, in relazione alla specializzazione di loro competenza. Non sarebbe inutile inoltre che esperti potessero intrattenere di tanto in tanto gli insegnanti su argomenti di specifica pertinenza, al fine di interessarli alla vita aziendale, alle sue strutture e alla sua organizzazione. D'altra parte i responsabili delle aziende dovrebbero seguire più da vicino, cosa che molte volte non fanno, lo svolgersi della vita scolastica, e non solo criticarne le manchevolezze, ma dare appropriati ed opportuni suggerimenti per eventuali modifiche, sia per quanto riguarda le attrezzature tecnico-scientifiche, sia per quanto riguarda l'aggiornamento dei programmi. Una forma di collaborazione che potrebbe invece essere attuata nei riguardi degli alunni sarebbe quella di fare impartire ai giovani delle ultime classi, da parte di esperti, lezioni intese ad integrare la loro preparazione scolastica, al fine di collegarla alle concrete esperienze della vita operativa onde creare le premesse per un più facile e rapido inserimento nel mondo del lavoro. Visite opportunamente preparate ad uffici ed impianti, premi di studio per turni estivi di esercitazioni presso banche ed aziende di ogni settore ed altre iniziative potrebbero senza dubbio favorire e rendere più efficace la collaborazione tra la Scuola ed il mondo del lavoro.

Gli Istituti tecnici e professionali statali, oggi tutti dotati di autonomia amministrativa da una recentissima legge, sono retti da Consigli di Amministrazione nei quali, oltre ai membri di diritto (Presidente, vicepresidente, rappresentanti dell'amministrazione provinciale, comunale e della Camera di commercio) possono essere rappresentati Enti o persone che contribuiscono al mantenimento degli Istituti con notevoli elargizioni di natura tecnica o economica. Questi organismi sono appositamente voluti dal Ministero al fine di stabilire effettivamente un efficace e proficuo contatto

tra la Scuola ed il mondo del lavoro. All'atto pratico, però, la loro attività, tranne qualche caso, per un complesso di circostanze (disposizioni limitate, assenteismo di alcuni componenti) è circoscritta soltanto all'ordinaria amministrazione. Bisogna fare in modo, invece, che i Consigli di Amministrazione sentano pienamente la responsabilità della loro funzione e contribuiscano in modo sempre più determinante alla efficienza degli Istituti che amministrano ed operino una sempre maggiore collaborazione col mondo economico.

A questo punto credo sia opportuno fare un accenno specifico al settore dell'Istruzione professionale che è uno di quelli in cui potrebbe venire realizzata una più efficiente collaborazione tra Scuola e mondo operativo.

Le aziende dei vari rami — industriale, commerciale ed anche agrario — hanno un sempre più elevato bisogno di personale qualificato e le richieste, specie per alcune qualifiche del settore industriale, sono di gran lunga maggiori rispetto a quelle che possono essere soddisfatte dagli Istituti.

Anche nel corrente anno scolastico 1969-70, grazie all'intensa e capillare opera di propaganda, il numero degli iscritti negli Istituti professionali è ulteriormente aumentato, ma siamo ancora al di sotto di quelle che sono le esigenze delle varie aziende.

Quali le cause della scarsa frequenza di questo tipo di scuola rispetto ad altri? Sono molteplici: non ultima la misconoscenza degli Istituti professionali da parte delle famiglie e dei giovani che lasciano la Scuola Media. In questo senso l'opera dei presidi delle scuole medie può essere oltremodo utile. Una causa non certo trascurabile è dovuta al fatto che ancora oggi, a distanza di 18-20 anni dall'istituzione dei primi Istituti professionali, manca una legislazione organica. Quindi ci troviamo di fronte ad una constatazione che potremmo quasi definire assurda. In Italia funzionano oggi oltre 500 Istituti professionali, molti dei quali con diverse sezioni staccate o come più propriamente si chiamano « scuole coordinate », ma non esiste una legge che li disciplini. Questa carenza legislativa senza dubbio influisce negativamente sul funzionamento degli Istituti; in primo luogo per quanto riguarda il reclutamento del personale insegnante, inoltre anche per quanto si riferisce ai programmi didattici, alle qualifiche professionali, alla durata dei corsi.

In Torino abbiamo oggi Istituti professionali con non più del 5% di insegnanti di ruolo e questi provengono dalle cessate Scuole di avviamento anesse alle ex Scuole tecniche, che hanno dato origine proprio agli Istituti

professionali. Anche per quanto riguarda i programmi e la durata dei corsi sono stati fatti continui mutamenti e non è da escludere che altri siano effettuati; cose, queste, che non sono molto favorevoli all'affermazione di questo tipo di scuola e danno luogo a riserve e perplessità sia da parte dei dirigenti delle aziende sia da parte dei giovani e delle loro famiglie. Inoltre, un esperimento che ha avuto inizio nel dicembre dello scorso anno e viene attuato anche in alcuni Istituti della provincia di Torino, mira a dare il titolo di maturità professionale ai giovani che hanno conseguito il diploma di qualifica, mediante la frequenza di corsi, generalmente della durata di due anni. Tale titolo, evidentemente, darà ai giovani la possibilità di accedere all'Università.

E troppo presto per dare un giudizio sulla validità di tali corsi, ma le impressioni raccolte in alcuni ambienti interessati non sono da considerarsi positive. I corsi, invece di essere un periodo di ulteriore perfezionamento e specializzazione per i giovani qualificati, mirano a dare a questi un titolo che, sotto molti aspetti, potrà considerarsi simile alla maturità tecnica. In ogni modo solo il tempo ed i risultati che si potranno acquisire diranno la parola definitiva sulla validità di tali corsi.

Indipendentemente però dal loro esito e da eventuali ulteriori cambiamenti da apportare ai vigenti programmi degli Istituti professionali, è auspicabile che l'attuale legislatura affronti con sollecitudine l'importante problema di dare un assetto chiaro e definitivo a questo tipo di scuola che deve fornire il personale qualificato che costituisce l'ossatura principale sulla quale poggia l'azienda.

Abbiamo fiducia che gli Istituti professionali potranno rispondere pienamente alle esigenze delle nuove tecniche produttive e riscuteranno certamente il più completo appoggio e la massima fiducia da parte degli operatori economici.

Possiamo concludere dicendo che l'esigenza di una maggiore e migliore intesa tra la Scuola

e mondo del lavoro è sentita da tutti. Il Ministero della pubblica istruzione da parte sua, interpretando questa necessità, si è fatto promotore di parecchi incontri; ultimi in ordine di tempo: quello di Rapallo nel febbraio 1966 sull'Istruzione tecnica, quello di Padova nel dicembre dello stesso anno sull'Istruzione professionale ed infine quello di Roma nel febbraio 1968 « Istruzione Tecnica anni '70 ». Le conferenze, i discorsi, gli interventi, i problemi trattati sono stati in questi ultimi convegni molteplici e di varia natura: dall'edilizia ai programmi ed alle attrezzature, dall'autonomia didattica e amministrativa al reperimento del personale insegnante e tecnico-pratico, dall'assistenza agli alunni ai corsi di specializzazione post-diploma.

Come si può vedere c'è tanto materiale per un intenso lavoro. La nostra speranza è che tutti i problemi impostati siano risolti con oculatezza, serietà e, ove occorra, con tempestività. In questi incontri, infine, sia da parte degli uomini della scuola che degli esponenti del mondo economico una necessità è stata evidenziata: tra i due campi è indispensabile una migliore e fattiva collaborazione, perché nella società moderna, in continua e rapida evoluzione, la Scuola ed il mondo del lavoro non possono percorrere due strade completamente diverse, ma debbono camminare di pari passo, consultarsi periodicamente e sistematicamente, darsi reciproci suggerimenti e consigli per preparare sempre meglio e più adeguatamente le nuove leve dei giovani tecnici e dei lavoratori specializzati. Questa collaborazione è maggiormente necessaria oltre che per il fatto di avere una scuola moderna, efficiente ed adeguata ai tempi, anche per soddisfare i bisogni sempre mutanti del mondo del lavoro e per realizzare tra la Scuola e la società quella completa unità di propositi e di finalità, cioè quell'impegno comune che deve essere raggiunto da parte degli uomini della Scuola e da parte dei responsabili della vita economica del paese.

Accertamento in dogana del valore del nichel di importazione

Aniello Cimino

Come si può rilevare dalla stampa economica specializzata nazionale e straniera i principali produttori mondiali di nichel applicano attualmente i seguenti prezzi per il nichel primario raffinato (fra parentesi le quotazioni in vigore fino alla fine di novembre del 1969):

Londra - 1.220 Lst per tonn. lunga, pari a L/kg 1.800 (986 Lst/tonn., pari a 1.455 L/kg);

New York - 128 cents per libbra, pari a 1.764 L/kg (103 £/lb, pari a 1.419 L/kg).

Queste quotazioni sono internazionalmente note come «prezzo-produttori».

I principali produttori mondiali di nichel sono: la *Inco* (International Nickel Co., con stabilimenti di produzione in Canada e nel Regno Unito), la *Falconbridge* (con stabilimenti in Canada e in Norvegia) e la *Le Nickel* (con stabilimenti in Francia e in Nuova Caledonia). Nel 1968 la produzione di questi tre gruppi ha rappresentato più di tre quarti dell'intera produzione mondiale.

Accanto a questi produttori principali se ne annoverano altri minori: la *Sherritt Gordon* canadese, la *Hanna* statunitense, la *Outokumpu* finlandese; nel blocco sovietico è importante la produzione in URSS e a Cuba. Solo recentemente si sono realizzate o sono in corso nuove iniziative da parte di piccoli e medi produttori in Australia, Filippine e altrove.

Le cifre di produzione e di consumo di nichel nel mondo sono di difficile valutazione. Il metallo è utilizzabile in varie forme: catodi, gocce, ossido sinterizzato, ferro-nichel, leghe primarie ecc., tutte internazionalmente qualificabili come primarie.

Limitatamente ai paesi dell'occidente, per cui si dispone di dati più attendibili, esse sono rappresentate dalla tabella seguente.

La contrazione della produzione nel 1969 è dovuta agli scioperi che hanno colpito i principali produttori mondiali — soprattutto in Canada — nella seconda parte dell'anno, scioperi di cui si parlerà più diffusamente in seguito.

Questi scioperi hanno anche, più o meno direttamente, causato la lieve contrazione del

consumo da un anno all'altro. Si fa per altro rilevare che tale consumo è, per il quarto anno consecutivo, superiore alle 350.000 tonn., cifra molto notevole e più elevata di quella della

ANNI	PRODUZIONE (TONN. METRICHE)	CONSUMO (TONN. METRICHE)
1960	265.200	218.700
1961	274.900	225.800
1962	276.800	213.000
1963	258.900	234.900
1964	295.900	290.000
1965	327.900	318.800
1966	330.900	353.900
1967	352.200	355.700
1968	360.000	376.500
1969 (previsioni)	340.000	372.000

produzione. Questa stabilizzazione di consumi elevati è da attribuirsi, oltre che al fenomeno generale del progresso tecnico e dell'industrializzazione, al fattore specifico di un sempre più diffuso impiego di acciai inossidabili e speciali contenenti nichel e di leghe ad alto tenore di nichel.

Il saldo tra produzione e consumo di nichel nel mondo occidentale in questi ultimi anni è dato da un maggior gettito di metallo recuperato dal trattamento di rottami, cascami, ceneri, ecc.; da una crescente importazione dai Paesi dell'Est e da Cuba, dal quasi integrale smobilizzo delle scorte commerciali presso produttori e consumatori e dagli svincoli di metallo delle scorte ufficiali USA per i fabbisogni della difesa e la monetazione negli stessi Stati Uniti.

La tendenza all'incremento dei consumi di nichel su scala mondiale non ha ovviamente mancato di indurre i produttori a sollecitare ed estendere le ricerche di nuovi giacimenti, ciò che è avvenuto con successo. È pertanto in atto un vasto programma di incremento della capacità produttiva.

In base ai progetti annunciati, la capacità produttiva di nichel del mondo occidentale

dovrebbe salire — alla fine del 1971 — a 500.000 tonn. per passare a 545.000 tonn. alla fine del 1972 e a ben 725.000 tonn. entro il 1975; essa sarebbe pertanto tale da coprire interamente i prevedibili aumenti del consumo negli stessi periodi.

A questa politica della produzione, dovuta in massima parte ai tre grandi gruppi già ricordati, si è sempre affiancata una politica dei prezzi. I produttori hanno seguito la prassi di vendere il metallo in modo quasi esclusivo direttamente agli utilizzatori finali, anziché tramite i canali commerciali. Da ciò deriva la relativa stabilità del prezzo del nichel nel tempo e il suo graduale, ma controllato, incremento in funzione del lievitare dei costi di produzione sia in termini reali che monetari.

Le quotazioni del metallo nel Regno Unito, che determinano il livello del mercato internazionale, soprattutto europeo, hanno infatti avuto negli ultimi anni il seguente andamento:

ANNI	QUOTAZ. (L/T.)	ANNI	QUOTAZ. (L/T.)
dal 6 dic. 1956	600	dal 18 sett. 1967	773,10
» 30 giugno 1961	660	» 20 nov. 1967	902
		(svalutaz. sterlina)	
» 24 maggio 1962	642	» 28 dic. 1968	986
» 2 nov. 1966	702	» 24 nov. 1969	1220

Sul mercato USA, che pure è sotto certi aspetti un mercato a sé stante, le variazioni sono state corrispondenti, come risulta dal seguente prospetto:

ANNI	QUOTAZIONI €/LB
dal 6 dicembre 1956	74 (compreso dazio 1,25€)
» 30 giugno 1961	81,25
» 24 maggio 1962	79
» 28 settembre 1965	77,25 (escluso dazio 1,25€)
» 2 novembre 1966	85,25
» 15 settembre 1967	94
» 28 dicembre 1968	103
» 24 novembre 1969	128

Per quanto riguarda il mercato italiano del nichelio, esso è caratterizzato da una forte espansione dei consumi, superiore a quella registrata nel complesso del mondo occidentale. Negli ultimi anni, infatti, l'andamento è stato il seguente:

ANNI	CONSUMI (TONN. METRICHE)
1960	6.800
1961	7.700
1962	7.000
1963	8.000
1964	8.500
1965	9.300
1966	12.800
1967	14.400
1968	17.400

Non è possibile avanzare previsioni per il 1969, non avendosi a disposizione che le cifre di importazione fino a luglio.

Il mercato italiano è infatti tributario delle importazioni per la quasi totalità del proprio fabbisogno di nichel.

I principali fornitori di nichel greggio non in lega (v.d. 75.01.04) risultano attualmente (primi 7 mesi del 1969) e nell'ordine: Canada, Regno Unito, Norvegia e, in misura più modesta, Francia. Questi quattro Paesi hanno fornito, nel periodo citato, quasi il 90% di tutta la nostra importazione.

I prezzi medi applicati per queste importazioni, quali risultano dalle statistiche ufficiali del commercio estero, sono stati — per il periodo gennaio-luglio 1969 — i seguenti:

Canada	1.500 L/kg circa
Regno Unito	1.500 " "
Norvegia	1.600 " "
Francia	1.700 " "

Notiamo che questi prezzi sono sostanzialmente in linea con le quotazioni internazionali sopra indicate, il che dimostra che la stragrande maggioranza — se non la totalità — delle importazioni italiane ha luogo in periodi normali al prezzo-produttore.

Da quanto finora esposto si può desumere che, fino all'autunno del 1969, il mercato del nichel nel mondo occidentale — e quindi anche in Italia — era praticamente regolato dai tre maggiori produttori, che seguivano una precisa politica di relativo contenimento del prezzo, anche se lo sbilancio fra produzione e consumo aveva fatto affluire in modo saltuario e marginale metallo da altre fonti minori, a prezzi ovviamente maggiorati.

Nell'autunno del 1969 si è venuta ad inserire una circostanza che, sia pure in maniera transitoria, ha ulteriormente accentuato il tono di carenza del nichel sul mercato internazionale. Tale circostanza è costituita, come già accennato, dagli scioperi che hanno colpito le

principal zone produttive del metallo e che, protraendosi dal 10 luglio al 14 novembre, hanno causato una perdita di produzione di circa 70.000 tonn. di nichel.

Si giudica che dovranno trascorrere alcuni mesi prima che possa essere ripreso il ritmo normale delle consegne da parte dei produttori colpiti dagli scioperi. Inoltre, le concessioni salariali cui si è dovuto accedere per la composizione degli scioperi, unitamente al maggior costo del denaro negli ultimi tempi, hanno provocato — come si è visto — un aumento del prezzo-produttori che era rimasto invariato per tutto l'anno.

Il sovrapporsi di una causa di carenza specifica ad una situazione già tendenzialmente sbilanciata ha portato in maggiore evidenza dappertutto il cosiddetto «mercato libero» del nichel, che, dai precedenti livelli di prezzo di poco superiori al prezzo-produttori, è salito su tutti i principali mercati mondiali a punte oscillanti fra le 6.000 e le 10.000 lire al chilogrammo. Queste quotazioni riguardano, è bene ripetere, i *quantitativi marginali* immessi sul mercato dell'occidente da fonti secondarie, da smobilizzi di scorte e dai paesi del blocco sovietico, attratti appunto dai prezzi anormalmente elevati.

Anche in Italia, ovviamente, il «mercato libero» ha manifestato la stessa tendenza, dovendo ad esso rivolgersi in maggior misura i consumatori allorché gli abituali fornitori non sono in grado di rispettare pienamente i piani di consegna contrattati. Infatti, in situazioni di emergenza quali appunto uno sciopero prolungato, i produttori si possono avvalere della clausola di «forza maggiore» per ridurre o dilazionare le consegne, senza peraltro addivenire a modifiche di prezzo. Ciò costringe i consumatori a rivolgersi in maggior misura alle fonti marginali per il completamento dei fabbisogni e per far fronte alle sempre nuove esigenze del mercato.

Questo maggior ricorso al «mercato libero» si riflette in più alte quotazioni: la rilevazione settimanale dell'ASSOMET porta nel periodo di più acuta carenza (fine novembre - inizio dicembre '69) — accanto al prezzo-produttori — un massimo di 8.700 L/kg. Tra i due prezzi esiste naturalmente una gamma di quotazioni intermedie, determinata da numerosi fattori: diverse fonti di provenienza, clausole, condizioni di fornitura, ecc.

Quanto finora esposto costituisce il quadro nel quale situare il problema della determina-

zione del valore imponibile in dogana del nichel importato. Alcune dogane procedono infatti da qualche tempo ad accettare indiscriminatamente quale valore imponibile le quotazioni massime del mercato libero, sia per il nichel importato a prezzo-produttori, sia per quello importato a prezzi intermedi, e ciò prescindendo dai prezzi indicati in fattura e, ancor peggio, da un'obiettiva valutazione del «valore normale» così come definito nelle Disposizioni preliminari alla TariFFE dei Dazi doganali. Ne è naturalmente seguito il sorgere di numerose controversie, alla retta soluzione delle quali è intesa la presente nota.

Va infatti subito sottolineato che il criterio adottato dalle dogane in questione comporta un *onere doganale* che, anziché del 4,5% (4% i.g.e. + 0,50% diritto amministrativo, essendo il nichel grezzo esente da dazio), oscilla secondo i casi tra il 20 e il 30%, diventando automaticamente insostenibile per gran parte delle aziende utilizzatrici. Basti notare che percentuali del genere coprono e superano in moltissimi casi l'intero costo delle prime trasformazioni, escludendo dal mercato le aziende trasformatrici e mettendo tutta l'industria italiana del settore in condizioni di gravissima inferiorità rispetto alla concorrenza estera in generale, e comunitaria in particolare.

Una migliore valutazione del danno che ne deriva agli utilizzatori nazionali è consentita dall'esame dell'entità delle importazioni annue di nichel in Italia: tonn. 18/20.000 e dalla considerazione che il nichel è utilizzato nei settori industriali più disparati, dagli acciai di uso generale a quelli legati e agli inossidabili, dai magneti permanenti alle ghise speciali, dalle fonderie ai trasformatori plastici di metalli non ferrosi, dall'industria chimica all'industria elettrica, dagli accumulatori alla galvanica, ecc., come è illustrato dalla seguente tabella di ripartizioni dei consumi totali di nichel in Italia nel 1968.

CONSUMI	%
In acciai	76,9
uso generale	0,9
legati da costruzione	16,8
inossidabili e refrattari	58,0
altri	1,2
In ghise	5,5
In metalli non ferrosi (1)	4,5
In usi vari (2)	1,1
In nichelatura	12,0

(1) semilavorati, getti di fonderia, forgiati, ecc.

(2) chimica, accumulatori, ecc.

A parte queste valutazioni di carattere economico, appare indubbio che, nei casi come

questo di merce di importazione per cui esistano quotazioni internazionali universalmente riconosciute e riferite alla stragrande maggioranza delle transazioni, il « prezzo normale » da altro non possa essere costituito che da dette quotazioni.

Se è vero, come è vero e si è dimostrato, che le importazioni italiane vengono normalmente coperte per il 90% dai grandi produttori, il prezzo di mercato libero delle importazioni marginali non può che risultare irrilevante agli effetti dell'accertamento del « valore normale », che è senza dubbio rappresentato dallo stesso « prezzo-produttori ».

Notiamo per inciso che, anche nei mesi scorsi di maggior virulenza del mercato libero, il prezzo-produttori ha continuato ad avere numerosi riconoscimenti ufficiali a conferma del suo carattere di « prevalenza » e di « normalità ». Basti citare due esempi:

1) le dogane degli altri paesi comunitari accertano come valore imponibile il prezzo-produttori (1);

2) l'Amministrazione USA vende il nichel delle scorte ufficiali alle ditte assegnatarie di commesse per la Difesa al prezzo-produttori.

L'adozione del prezzo-produttori quale valore imponibile in dogana dovrebbe quindi trovare agevole applicazione, tanto più che nel caso del nichel il numero dei produttori è limitatissimo, essi sono ben noti in campo internazionale, le loro quotazioni sono largamente pubblicizzate e vengono effettivamente osservate nei confronti di tutte le forniture da essi effettuate.

A questo « prezzo normale » — il prezzo-produttori — ci si dovrebbe sempre riferire non solo per le forniture di nichel dei grandi produttori, le cui fatture non dovrebbero consentire dubbi sulla loro attendibilità, ma per tutte le importazioni di nichel grezzo.

È infatti indubbio che lo spirito e la lettera delle Disposizioni preliminari alla tariffa, laddove si parla di valore imponibile, sono intesi a mettere tutti gli importatori — nel pagamento degli oneri di confine — sullo stesso piano di equità. Viceversa, l'interpretazione che di tali Disposizioni danno molte dogane è troppo spesso a senso unico. Se un importatore, per una ragione qualunque, ha pagato una merce ad un prezzo inferiore al normale, gli oneri doganali sono calcolati — giustamente — sul prezzo normale, in modo da non « premiare » ulteriormente l'importatore. Ma se un importatore è

costretto da circostanze eccezionali, come spesso accade nel caso attuale del nichel, a pagare un prezzo anche di gran lunga superiore al normale, le dogane non esitano a « penalizzare » ulteriormente l'importatore calcolando anche gli oneri doganali su valori esorbitanti anziché ricondurli per equità al prezzo normale.

A sostegno di queste considerazioni si tiene a ricordare che non è la prima volta che si verifica, per prodotti per i quali l'Italia è fortemente tributaria dall'estero, la coesistenza di un mercato caratterizzato da un « prezzo-produttori » e di un mercato marginale con quotazioni molto più elevate ed instabili. È il caso, verificatosi alcuni anni fa, del rame, l'importazione del quale aveva dato origine a numerosissime controversie (l'esame iniziale da parte del Collegio dei periti doganali ne riguardò alcune centinaia). La soluzione adottata dal Collegio fu allora ispirata appunto al criterio di ritenere valido il concetto (e probante la documentazione) che il prezzo-produttori, come quello a cui veniva effettuata la grande maggioranza delle transazioni, era da assumersi quale prezzo normale delle importazioni di rame in Italia agli effetti della determinazione del valore imponibile in dogana.

A conclusione di questa nota si chiede che questo concetto sia ritenuto valido, a maggior ragione dato il più ristretto numero di produttori e la maggior quota di mercato da essi coperto, anche per il nichel.

Qualsiasi diverso e più oneroso criterio, a parte le già svolte considerazioni sulla sua equità e rispondenza allo spirito e alla lettera delle Disposizioni legislative, avrebbe come conseguenza:

— di rendere vieppiù difficile nel momento attuale l'approvvigionamento di nichel dell'industria italiana, sia dalle fonti abituali che da quelle straordinarie;

— di mettere fuori mercato gran parte delle industrie trasformatrici nazionali;

— di deteriorare i buoni rapporti commerciali con gli abituali maggiori fornitori di nichel, dai quali l'industria italiana dipende, in periodi normali, per la quasi totalità dei propri fabbisogni.

(1) L'osservazione non ha rilievo economico, il nichel essendo in detti paesi esente da dazio e da altri oneri di confine. Infatti è esente dalla TVA in Francia e dalla tassa di trasmissione in Belgio, mentre in Germania e Olanda l'applicazione dell'IVA prevede il rimborso totale — nella fase successiva — dell'imposta pagata all'importazione, qualunque ne sia stato l'ammontare. In nessuno di questi paesi, inoltre, vige l'anacronistico balzello del diritto amministrativo.

Il mercato degli elettrodomestici italiani (ed in particolare torinesi) in Gran Bretagna

Costanzo M. Turchi

Il mercato inglese è ormai diventato di primissima importanza per l'industria elettrodomestica italiana.

Pur non disponendo di dati relativi alle vendite sul mercato interno, si può approssimativamente valutare la penetrazione del prodotto italiano nei settori più importanti del mercato elettrodomestico britannico — frigoriferi, lavatrici, congelatori e lavastoviglie — in valori che ormai superano il 30% del fatturato complessivo.

Si tratta veramente di risultati impressionanti se si pensa alla fortissima concorrenza internazionale — soprattutto tedesca — ed alle tradizionali limitazioni sia quantitative che qualitative di questo mercato ai nostri prodotti.

Allo scopo di illustrare a fondo il problema, vedremo di riassumere gli aspetti fondamentali del mercato inglese e di inquadrare in esso le politiche di vendita adottate dalle principali industrie italiane facendo riferimento ad un prodotto tipico della vasta gamma di elettrodomestici italiani offerti sul mercato inglese: e precisamente il frigorifero ad uso domestico di piccola capacità. Abbiamo scelto tale articolo per le ovvie ragioni relative alla necessità di contenere il nostro studio entro limiti ragionevoli senza rinunciare peraltro alla sua rappresentatività di un settore così vasto e dinamico, quale quello degli elettrodomestici. Inizieremo col presentare taluni aspetti del mercato inglese iniziando dalla spesa in beni di consumo.

Spesa in beni di consumo.

La Tabella 1 riassume la distribuzione totale dei beni e dei servizi dal 1958 al 1966, ai prezzi costanti del 1958, fra i consumi privati, pubblici, investimenti ed esportazioni; mentre la Figura 1 illustra le variazioni delle singole voci di spesa fra il 1956 ed il 1966 (ai prezzi del 1960).

Da tali dati appare subito evidente l'enorme importanza che nella economia britannica riveste la spesa in beni di consumo, anche se la sua incidenza relativa sia andata costante-

Tabella 1
DISTRIBUZIONE PERCENTUALE
DELL'OFFERTA TOTALE BENI E SERVIZI IN G. B.
(prezzi costanti al 1958)

VOCI DI SPESA	1950	1956	1960	1966
Spese (private) in beni di consumo e servizi . . .	58,1	55,0	54,9	54,3
Spese pubbliche	14,5	14,3	12,7	12,4
Investimenti lordi in beni capitali	11,0	12,3	13,6	15,6
Investimenti in «stock» —	1,1	0,9	1,9	0,9
Esportazioni di beni e servizi	17,5	17,5	16,9	16,9
<i>Offerta totale</i>	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: H.M.S.O. - Londra.

mente riducendosi dal 1950 ad oggi, passando da oltre il 58% a poco più del 54% dell'offerta totale.

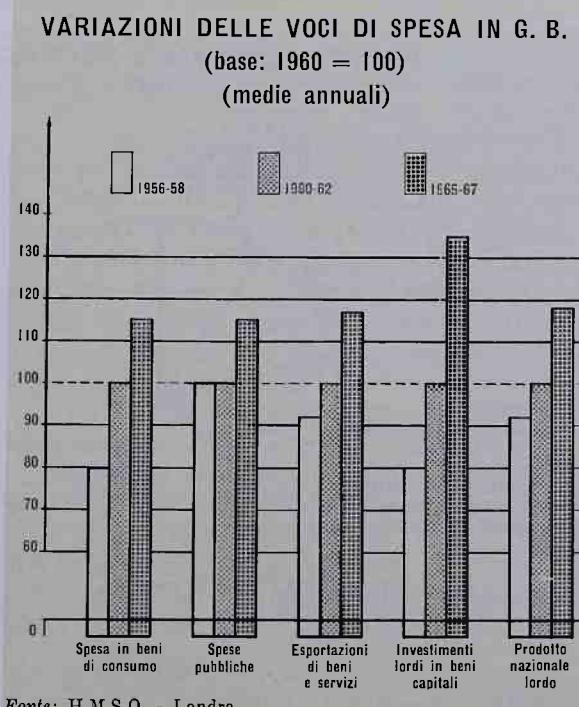


Fig. 1.

Se infatti raffrontassimo tali dati con quelli corrispondenti e relativi agli altri Paesi dell'Europa Occidentale, noteremmo che la Gran Bretagna si trova — da tale punto di vista — nettamente fra i primissimi posti della graduatoria internazionale.

I redditi da lavoro superano oggi, in Gran Bretagna, i 21 miliardi di lire sterline — equivalenti ad oltre 31.500 miliardi di lire italiane — e corrispondono a circa il 70% del reddito complessivo (Fig. 2).

Su di un totale di 27,5 milioni di redditieri, meno di 23.000 godono di un reddito netto di almeno 6.000 sterline all'anno (pari a circa 9 milioni di lire); 6,8 milioni — cioè circa 1/4 del totale — di un reddito variante fra 250 e 500 sterline (pari a 375.000 e a 750.000 lire), e 5,5 milioni di redditieri, di un reddito variante fra 500 e 750 sterline all'anno (da 750.000 a 1.125.000 lire).

Infine, il numero dei redditieri con un reddito netto superiore alle 1.000 sterline (1.500.000 lire), è salito, negli ultimi 10 anni, da 860.000 a 6.100.000 lire.

Ciò dimostra da un lato l'alto grado di concentrazione dei redditi in Gran Bretagna e dall'altro un livello medio dei redditi relativamente basso soprattutto se confrontato con quello di altri Paesi europei caratterizzati da un alto grado di sviluppo economico.

Basti infatti pensare che oltre tre quarti delle entrate complessive dello Stato inglese

in imposte e sovraimposte sul reddito personale provengono annualmente dal gruppo dei redditieri che godono di un reddito netto superiore alle 1.000 sterline, mentre il reddito lordo di tale gruppo non supera il 50% del reddito complessivo.

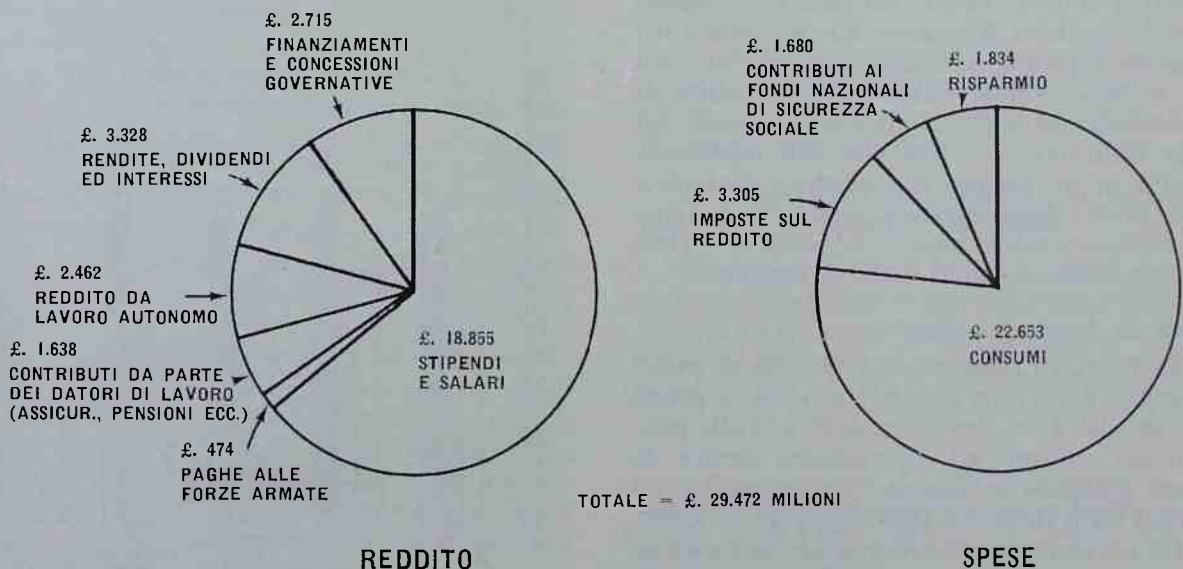
La proprietà dei beni è peraltro caratterizzata da un grado di concentrazione eccezionalmente alto e superiore a quello dei redditi.

Recenti stime effettuate dall'Ufficio governativo delle imposte (« Board of Inland Revenue ») indicano che circa l'80% dei beni classificati quale « proprietà personale », e cioè i terreni, i fabbricati, ecc. — per un valore di circa 68.500 milioni di sterline, pari ad oltre 102.750 miliardi di lire italiane — è posseduto in Gran Bretagna da neppure 5 milioni di individui, o da appena l'8,8% dell'intera popolazione.

Mentre la spesa totale in consumi è andata aumentando dal 1958 al 1968 di circa il 65%, per raggiungere un valore di oltre 22.650 milioni di sterline (pari ad oltre 33.975 miliardi di lire italiane), in termini reali — e cioè scontati agli effetti dell'aumento costante dei prezzi —, essa è aumentata di appena il 30%.

La quota parte di tale spesa, allocata alle voci dell'alimentazione, è andata costantemente riducendosi dal 31% nel 1958 a meno del 25% nel 1968. Le voci relative all'abitazione, ai tra-

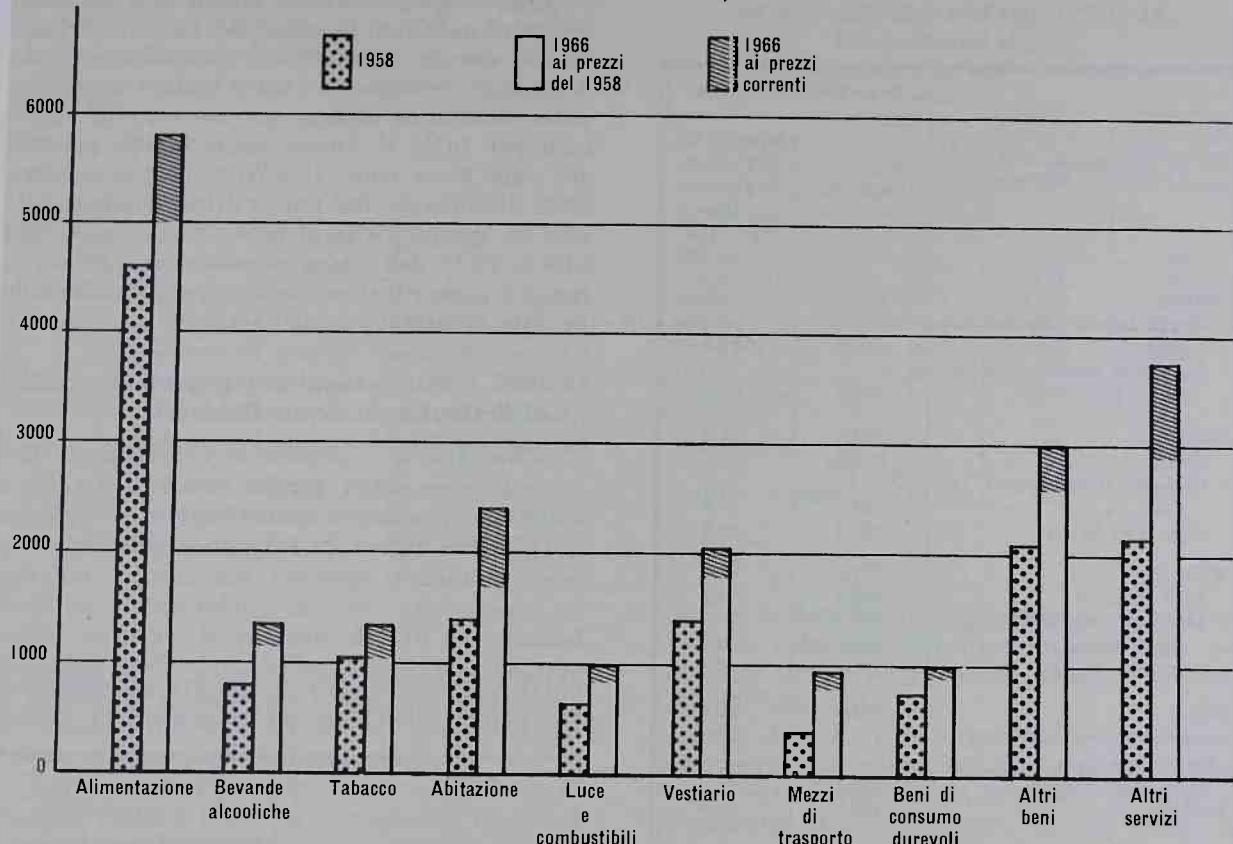
REDDITO PERSONALE E DISTRIBUZIONE DELLE SPESE IN G. B. (1967-68)
(milioni di sterline ai prezzi correnti)



Fonte: H.M.S.O. - Londra.

Fig. 2.

CONSUMI IN G. B. (1958-1966)
(milioni di sterline)



Fonte: H.M.S.O. - Londra.

Fig. 3.

sporti, agli elettrodomestici ed al vestiario hanno invece subito incrementi eccezionalmente alti (Fig. 3).

La struttura regionale del mercato dei beni di consumo in Gran Bretagna.

La Tabella 2 riassume il fatturato *pro-capite* di tutti i negozi al dettaglio secondo l'ultimo censimento inglese del commercio (1) suddiviso per regioni o raggruppamenti di regioni aventi caratteristiche fisiche ed economiche assimilabili.

Con l'eccezione del Galles e della regione Sud-Orientale (comprendente Londra), il fatturato *pro-capite* non differisce sostanzialmente da regione a regione se considerato nel suo complesso.

Come si vede, peraltro, il fatturato *pro-capite* nella regione di Londra è sostanzialmente più alto che in qualsiasi altra regione inglese: se infatti poniamo il fatturato nazionale *pro-capite* uguale a 100, quello corrispondente alla capitale è di quasi 1/4 superiore.

Se poi confrontiamo i dati relativi alla capitale con quelli delle regioni meno attive nel commercio dei beni di consumo, quali ad esempio quelle del Galles, lo scarto supera il 43%.

Negli ultimi 10 anni la situazione si è modificata solamente in misura piuttosto marginale; se invece consideriamo il «trend» o la tendenza a lungo termine, notiamo decisivi deterioramenti di regioni quali la Scozia ed il Nord-Ovest ed un, se pur leggero, miglioramento di altre regioni quali il Sud-Ovest ed il Galles.

Quest'ultima regione rimane comunque agli ultimi posti della graduatoria nazionale.

Un altro elemento determinante è rappresentato dalla maggiore incidenza dei conglomerati urbani rispetto a quelli rurali sul totale delle vendite di una regione.

Così ad esempio, per quanto riguarda Londra — con una popolazione corrispondente ad

(1) Cfr.: *Census of Distribution* H.M.S.O. - Londra.
— *Report on the Census of Distribution and Other Services*.
H.M.S.O. - Londra.

Tabella 2

FATTURATO PRO-CAPITE DEI NEGOZI DI VENDITA
AL DETTAGLIO PER REGIONI IN G. B.
(in lire sterline)

REGIONI	FATTURATO PRO-CAPITE	
	STERLINE	NUMERO INDICI RISPETTO AL TOTALE NAZIONALE = 100
Sud-Est	194,6	111,3
<i>Grande Londra (Conglomerati urbani)</i>	218,1	124,7
<i>Resto della Regione (Sud-Est, Sud e Est)</i>	174,2	99,6
Sud-Ovest	170,5	97,5
<i>Scozia</i>	168,9	96,5
<i>Clydeside (Conglomerati urbani)</i>	170,2	97,3
<i>Resto della Scozia</i>	168,0	96,1
Midland	164,5	94,1
<i>Nord Midland</i>	164,5	94,1
<i>Midland Occidentale (Conglomerati urbani)</i>	178,3	101,9
<i>Resto della Regione</i>	151,1	86,4
Riding	164,2	93,9
<i>Yorkshire Occidentale (Conglomerati urbani)</i>	170,0	97,2
<i>Resto della Regione</i>	160,1	91,5
Nord-Ovest	164,0	93,8
<i>Merseyside Occidentale (Conglomerati urbani)</i>	166,4	95,1
<i>Lancashire Orientale</i>	170,0	97,2
<i>Resto della Regione</i>	157,5	90,1
Nord	163,1	93,3
<i>Tyneside (Conglomerati urbani)</i>	192,0	109,8
<i>Resto della Regione</i>	152,9	87,4
Galles	152,4	87,1
<i>Gran Bretagna</i>	174,9	100,0

Fonte: II.M.S.O. - Londra.

oltre il 46% della popolazione della Regione Sud-Orientale — essa è in grado di registrare un fatturato corrispondente a ben il 52% (Tab. 3).

Le differenze rilevabili da regione a regione possono naturalmente riflettere diverse strutturazioni di reddito, dei prezzi e delle abitudini d'acquisto delle popolazioni interessate, comunque riteniamo che i dati da noi presentati nelle tabelle precedenti siano sufficientemente indicativi almeno ai fini di un'impostazione generale di un'analisi di mercato.

Infatti il mercato inglese presenta caratteristiche generali abbastanza uniformi in quasi tutte le sue regioni e suddivisioni territoriali,

soprattutto se confrontate con quelle della maggior parte degli altri mercati europei.

Infine rileviamo che la posizione di Londra, del tutto unica nel contesto del mercato britannico, è dovuta all'enorme attrazione esercitata dal famoso « centro » (il « West End ») che rappresenta ancora il fulcro del mercato di molti beni per tutto il Paese. Basti infatti pensare che una zona come il « West End », peraltro assai limitata sia dal punto di vista territoriale che da quello della popolazione — che non supera l'1% dell'intera popolazione inglese —, riesce a concentrare oltre il 5% del totale delle vendite al dettaglio del Paese.

Densità e dimensione dei negozi di vendita al dettaglio in Gran Bretagna.

« *England is a Nation of shopkeepers* » (2): è un famoso detto varato secoli fa e tuttora validissimo, anche se naturalmente la struttura distributiva inglese ha subito — come del resto

Tabella 3

FATTURATO DEI NEGOZI DI VENDITA AL DETTAGLIO PER REGIONI RISPETTO ALLA POPOLAZIONE IN G. B.

REGIONI	FATTURATO		POPOL. IN PERC. DEL TOTALE REGION.
	MILIONI DI LIRE STERLINE	% DEL TOTALE REGION.	
<i>Sud-Est</i>	3.191	100,0	100,0
<i>Grande Londra (Congl. urbani)</i>	1.661	52,0	46,4
<i>Resto della Regione</i>	1.530	48,0	53,6
<i>Scozia</i>	806	100,0	100,0
<i>Clydeside (Congl. urbani)</i>	283	35,1	34,8
<i>Resto della Scozia</i>	523	64,9	65,2
<i>Midland</i>	726	100,0	100,0
<i>Midland Occidentale (Congl. urbani)</i>	388	53,4	49,3
<i>Resto della Regione</i>	338	46,6	50,7
<i>Riding</i>	639	100,0	100,0
<i>Yorkshire Occidentale (Congl. urbani)</i>	270	42,3	40,9
<i>Resto della Regione</i>	369	57,7	59,1
<i>Nord-Ovest</i>	995	100,0	100,0
<i>Merseyside (Congl. urbani)</i>	213	21,4	21,1
<i>Lancashire Sud-orientale</i>	381	38,3	36,9
<i>Resto della Regione</i>	401	40,3	42,0
<i>Nord</i>	494	100,0	100,0
<i>Tyneside (Congl. urbani)</i>	152	30,8	26,2
<i>Resto della Regione</i>	342	69,2	73,8

(2) « L'Inghilterra è una Nazione di bottegai ».

la maggior parte dei Paesi più sviluppati — radicali trasformazioni ed ammodernamenti.

Si calcola che il numero totale dei negozi superi in Gran Bretagna il milione di unità!

Se peraltro ci limitiamo a considerare le categorie seguenti che riguardano appena il 50% della spesa complessiva in beni di consumo e servizi, e cioè:

- drogherie;
- alimentari;
- tabaccherie, dolciumi e giornali;
- abbigliamento e calzature;
- beni di consumo durevoli esclusi i mezzi di trasporto (elettrodomestici, mobili, ecc.);
- altri negozi di vendita (non alimentari);
- magazzini generali;
- servizi (barbieri e parrucchieri; calzolai);

il numero dei negozi supera le 577.000 unità!

La densità dei negozi varia notevolmente da regione a regione e da un settore commerciale all'altro: nelle *Tabelle 4 e 5* riassumeremo i principali risultati dell'ultimo censimento commerciale inglese, allo scopo di poter valutare la portata di tali differenziazioni con particolare riguardo al settore che più di ogni altro ci interessa e cioè quello dei beni di consumo durevole ed, ancora più specificamente, quello degli elettrodomestici.

Come si vede, sussistono notevoli differenze fra una regione e l'altra per quanto concerne il numero medio di persone servite da un negozio: da 72 nel Nord-Ovest a 98 nella zona Sud-Orientale. La Regione del Nord-Ovest, caratterizzata dalla densità di popolazione più alta del Paese, ha un numero di negozi — rispetto alla popolazione residente — più alto di qualsiasi altra regione, mentre nel Nord e nella Scozia — regioni queste caratterizzate da una

Tabella 4

POPOLAZIONE SERVITA DAI NEGOZI E FATTURATO PER NEGOZIO RISPETTO ALLA DENSITÀ DELLA POPOLAZIONE

REGIONI	NUMERO MEDIO DI PERSONE SERVITE DA UN NEGOZIO	DENSITÀ DELLA POPOLAZIONE PER 1000 HA.	FATTURATO MEDIO PER NEGOZIO (IN 000 STERL.)
Sud-Est	98	718	19,0
Scotia	97	109	16,3
Nord	95	272	15,4
Midland	90	591	14,8
Sud-Ovest	88	233	15,0
Galles	83	206	12,6
Nord Midland	82	360	13,5
Riding	80	657	13,1
Nord-Ovest	72	331	11,8
<i>Gran Bretagna</i>	88	363	15,4

Fonti: citate.

bassissima densità di popolazione — il numero « relativo » dei negozi (rapportato cioè alla popolazione residente in quelle zone) è di oltre 1/3 più basso (3).

Le *Tabelle 4 e 5* mettono inoltre in evidenza la penetrazione commerciale dei negozi inglesi — misurata in termini di fatturato unitario — in ciascuna Regione e anche da tale punto di vista le differenze risultano di notevole entità.

Ad esempio il fatturato medio di un negozio localizzato nella Regione Nord-Occidentale si aggira sulle 11.800 sterline l'anno, mentre nella Regione Sud-Orientale tale fatturato supera le

(3) Esattamente del 34,80% inferiore a quello del Nord-Ovest.

Tabella 5

PERSONE SERVITE DAI NEGOZI PER NEGOZIO E PER REGIONE

SETTORI COMMERCIALI	NORD	RIDING	N. MID-LAND	SUD-EST	SUD-OVEST	MID-LAND	NORD-OVEST	GALLES	SCOZIA	G. B.
<i>Media generale:</i>	95	80	82	98	88	90	72	83	97	88
Drogherie	316	268	289	483	313	317	263	256	367	341
Alimentari	411	371	387	406	381	417	338	415	419	396
Tabaccherie, dolciumi e giornali	814	734	788	736	849	861	618	681	596	722
Abbigliamento e calzature	691	501	479	607	626	517	422	542	643	552
Beni di consumo durevoli (elettrodomestici e mobili, ecc.)	905	729	656	661	687	708	544	778	1.039	696
Altri negozi (non alimentari)	1.100	913	891	803	796	1.021	766	922	1.030	869
Magazzini generali	9.756	15.487	13.933	12.790	12.790	14.080	15.855	11.346	13.084	13.602
<i>Alcuni servizi:</i>										
Calzolai	5.149	3.723	4.526	4.406	5.009	4.745	4.432	4.927	5.472	5.473
Barbieri e parrucchieri	1.410	1.059	1.082	1.358	1.340	1.244	1.015	1.309	1.797	1.270

Fonti: citate.

19.000 sterline l'anno: una differenza di oltre il 61% ! Nella Regione Sud-Orientale l'altissimo fatturato medio unitario riflette in gran parte l'alto grado di concentrazione dei grandi negozi e magazzini generali di vendita (« Department Stores ») ed il notevole ammodernamento delle strutture distributive (« Self-Service » e « Supermercati »).

Il fatto che la Regione Sud-Orientale abbia un numero « relativo » di negozi inferiori alle altre regioni è compensato quindi dalle maggiori dimensioni medie dei suoi negozi, e ciò in quanto esiste in Gran Bretagna una fortissima correlazione fra fatturato medio e popolazione servita dal negozio.

Per quanto riguarda poi la diffusione dei negozi nelle varie regioni, esistono notevoli differenze fra settore e settore commerciale.

Se esaminiamo ad esempio i beni di consumo durevole (elettrodomestici e mobili), notiamo infatti che la loro diffusione nel Nord e nella Scozia è di quasi il 58% inferiore a quella nella Regione di Londra e nel Nord Midland e di oltre il 90% inferiore a quella nella Regione Nord-Occidentale.

Se peraltro esaminiamo il settore dell'abbigliamento e delle calzature, quest'ultima Regione presenta una diffusione di negozi assai inferiore alla media nazionale (- 14%) e più o meno sugli stessi livelli della Scozia e del Nord.

Occupazione.

La *Tabella 6* riassume per ogni Regione il numero medio di persone occupate nel settore rispetto alla popolazione residente: tale indice ci presenta un quadro relativamente uniforme per quanto riguarda la distribuzione regionale dell'occupazione nei negozi inglesi al dettaglio.

Infatti l'indice varia molto poco da una regione all'altra: da 451 nella regione Sud-Occidentale a 390-400 nel Midland e nel Galles.

Questa prima serie di indici ci fornisce un'idea approssimativa della redditività uniformemente raggiunta dai negozi inglesi ma ovviamente non ci può consentire di arrivare a conclusioni definitive.

Quale ulteriore approssimazione, considereremo pertanto altri dati relativi al fatturato medio per persona occupata nella distribuzione al dettaglio nelle varie regioni inglesi (*Tabella 7*).

Dai dati della *Tabella 7* possiamo ricavare che la redditività della mano d'opera occupata nel settore della distribuzione al dettaglio è maggiore nella Regione Sud-Orientale (Londra e zone circonvicine) e nel Midland ed è assai minore nel Nord-Ovest, nel Galles e nella Scozia.

Tabella 6

PERSONE OCCUPATE NELLA DISTRIBUZIONE
AL DETTAGLIO RISPETTO A 10.000 PERSONE
RESIDENTI NELLA REGIONE

REGIONI	NUMERO MEDIO DI OCCUPATI
Sud-Occidentale	451
Sud-Orientale (Londra, Sud, Est)	445
Scozia	440
Nord-Ovest	432
Riding	422
Nord	421
Nord Midland	410
Galles	400
Midland	390
<i>Media nazionale inglese</i>	430

Fonti: citate.

Se poi consideriamo i singoli settori mercantili, le differenze regionali risultano ancora più indicative ed accentuate (*Tabb. 8, 9 e 10*).

Se consideriamo, ad esempio, i negozi di vendita di beni di consumo durevole (elettrodomestici e mobili), notiamo infatti che il fatturato per persona occupata nel settore varia dalle 3777 sterline nel Sud-Est a 3179 sterline nel Sud-Ovest: una differenza del 20% !

Il Nord, da tale punto di vista, occupa stranamente una primissima posizione nel contesto nazionale per quanto riguarda i beni di consumo durevole; mentre invece in altri settori — quali servizi, grandi magazzini ed alimentari — presenta indici di produttività nettamente inferiori a quelli di tutte le altre regioni.

Tabella 7

FATTURATO MEDIO PER PERSONA OCCUPATA NELLA
DISTRIBUZIONE AL DETTAGLIO IN G. B.

REGIONI	FATTURATO PER PERSONA OCCUP.	
	STERLINE	INDICI PERCENT. RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONA- LE = 100
Sud Orientale	4.377	107,5
Midland	4.222	103,7
Nord Midland	4.015	98,6
Riding	3.892	95,6
Nord	3.875	95,2
Scozia	3.837	94,3
Galles	3.813	93,7
Nord Ovest	3.798	93,3
Sud Ovest	3.783	92,9
<i>Media nazionale inglese</i>	4.070	100,0

Fonti: citate.

La Scozia poi presenta un quadro assai strano: nelle sue drogherie l'indice di produttività è fra i più alti del Paese mentre gli altri negozi di generi alimentari presentano i gradi di produttività più bassi di tutto il Regno Unito (appena l'84% della media nazionale).

La zona di Londra ha ovviamente gli indici più alti, però in taluni settori, come in quello dei grandi magazzini, la produttività è nettamente inferiore a quella di altre zone a sviluppo economico assai meno accentuato, quale ad esempio il Midland.

Il settore della distribuzione in Gran Bretagna ed in altri Paesi europei.

Per quanto riguarda le caratteristiche fondamentali dei negozi di vendita, questi possono

distinguersi nelle seguenti quattro categorie:

— *indipendenti*;

— *catene* di negozi facenti capo ad un'organizzazione centrale e distribuiti su scala regionale o nazionale (« *multiples* »);

— *cooperative*: dal punto di vista organizzativo, simili alle precedenti. In aggiunta esse sono caratterizzate dal sistema cosiddetto « *cooperativo* » in virtù del quale i clienti possono divenire praticamente degli « *azionisti* » o membri della Cooperativa e come tali acquisiscono il diritto alla distribuzione degli utili (« *dividendi* »);

— *grandi magazzini* di vendita (« *department stores* »).

Tabella 8

NUMERO DI PERSONE OCCUPATE NEL SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE AL DETTAGLIO IN G. B.

SETTORI	NORD	RIDING	NORD MIDLAND	SUD-EST	SUD- OVEST	MIDLAND	NORD- OVEST	GALLES	SCOZIA	G. B.
<i>Totali</i>	155.202	204.465	173.419	904.270	171.933	215.455	327.156	116.989	255.195	2.524.084
Drogherie	37.927	49.785	42.711	165.879	39.822	48.953	74.988	31.378	57.680	549.123
Alimentari	29.992	38.174	34.185	176.581	34.289	44.583	64.686	20.275	54.503	497.268
Tabaccherie, ecc.	14.665	19.525	17.906	93.089	13.758	19.469	33.989	11.213	27.153	250.717
Abbigliamento, calzature . . .	20.729	31.779	26.507	140.105	26.346	34.731	50.783	18.614	41.261	390.855
Beni di consumo durevole (Elettr.)	15.508	24.767	21.838	110.027	20.759	24.902	39.043	12.630	26.126	295.600
Altri negozi (non alimentari)	11.176	16.973	14.668	91.041	17.064	17.726	28.021	10.394	20.713	227.776
Grandi magazzini	25.205	23.462	15.604	127.598	19.895	25.091	35.646	12.485	27.759	312.745
<i>Alcuni servizi:</i>										
Calzolai	1.642	1.985	1.569	8.652	1.484	2.304	3.096	1.022	2.429	24.183
Parrucchieri	6.953	11.493	11.216	55.769	9.270	12.523	16.311	5.207	10.431	139.175

Fonti: citate.

Tabella 9

COMPOSIZIONE PERCENTUALE DELLE PERSONE OCCUPATE NELLA DISTRIBUZIONE AL DETTAGLIO IN G. B.

SETTORI	NORD	RIDING	NORD MIDLAND	SUD-EST	SUD- OVEST	MIDLAND	NORD OVEST	GALLES	SCOZIA	GRAN BRETAGNA
<i>Totali</i>	6,1	8,1	6,9	35,8	6,8	8,5	13,0	4,6	10,1	100,0
Drogherie	6,9	9,1	7,8	30,2	7,3	8,9	13,7	5,7	10,5	100,0
Alimentari	6,0	7,7	6,9	35,5	6,9	9,0	13,0	4,1	11,0	100,0
Tabaccherie, ecc.	5,8	7,8	7,1	37,1	5,5	7,8	13,6	4,5	10,8	100,0
Abbigl. e calzature	5,3	8,1	6,8	35,8	6,7	8,9	13,0	4,8	10,6	100,0
Beni durevoli	5,2	8,4	7,4	37,2	7,0	8,4	13,2	4,3	8,8	100,0
Altri negozi (non aliment.)	4,9	7,5	6,4	40,0	7,5	7,8	12,3	4,6	9,1	100,0
Grandi magazzini	8,1	7,5	5,0	40,8	6,4	8,0	11,4	4,0	8,9	100,0
<i>Alcuni servizi:</i>										
Calzolai	6,8	8,2	6,5	35,8	6,1	9,5	12,8	4,2	10,0	100,0
Parrucchieri	5,0	8,3	8,1	40,1	6,7	9,0	11,7	3,7	7,5	100,0

Fonti: citate.

Tabella 10

FATTURATO PER PERSONA OCCUPATA NEL SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE

SETTORI	NORD		RIDING		NORD MIDLAND		LONDRA E SUD-EST		SUD-OVEST		MIDLAND	
	IN LIRE STERLINE	IN VALORI % RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONALE	IN LIRE STERLINE	IN VALORI % RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONALE	IN LIRE STERLINE	IN VALORI % RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONALE	IN LIRE STERLINE	IN VALORI % RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONALE	IN LIRE STERLINE	IN VALORI % RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONALE	IN LIRE STERLINE	IN VALORI % RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONALE
<i>Totali</i>	3.405	96,3	3.345	94,7	3.438	97,3	3.771	106,7	3.323	94,0	3.634	102,8
Drogherie	4.281	99,9	4.046	94,4	4.249	99,2	4.668	108,9	3.932	91,8	4.203	98,1
Alimentari	3.148	87,7	3.300	91,9	3.528	98,3	3.983	111,0	3.483	97,0	3.982	111,0
Tabacchi, ecc.	2.769	86,8	2.750	86,2	2.374	74,4	3.598	112,8	2.940	92,2	3.223	101,1
Abbigliamento e calzature	3.380	98,7	3.224	94,1	3.268	95,4	3.675	107,3	3.149	91,9	3.466	101,2
Beni durevoli	3.594	102,2	3.369	95,8	3.469	98,7	3.777	107,5	3.179	90,4	3.507	99,8
Altri negozi (non alimentari)	2.936	99,2	2.923	98,8	2.782	94,0	3.139	106,1	2.794	94,4	2.955	99,9
Grandi magazzini	2.873	96,6	2.869	96,5	3.100	104,3	2.991	100,6	2.931	98,6	3.061	103,0
<i>Alcuni servizi:</i>												
Calzolai	918	87,3	996	94,7	951	90,4	1.134	107,8	985	93,6	1.135	107,9
Parrucchieri	621	88,8	650	93,0	697	99,7	733	104,9	817	116,9	678	97,9

Fonti: citate.

Per quanto riguarda la loro relativa penetrazione nel mercato inglese, rimandiamo il lettore alla Figura 4, dalla quale risulta che i negozi autonomi — od «indipendenti» — rappresentano il fulcro centrale dell'intero sistema distributivo inglese con oltre il 57% del fatturato complessivo, seguiti dalle «catene» (28%), dalle cooperative (10%) e dai grandi magazzini (5%).

Per quanto riguarda le tendenze a lungo termine è comunque da rilevare che le catene di negozi sono caratterizzate da un tasso di sviluppo eccezionalmente alto e superiore a quello di ogni altro tipo di organizzazione distributiva con l'unica eccezione delle organizzazioni di vendita per corrispondenza.

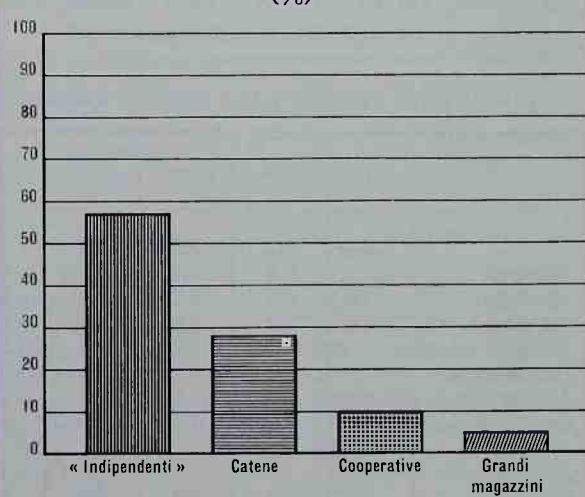
Il tasso di sviluppo del fatturato netto delle principali organizzazioni commerciali di vendita al dettaglio in Gran Bretagna, negli ultimi sei anni, è risultato infatti di circa il 25%: quello delle «catene di negozi» ha superato invece il 40% (Fig. 5).

Dal punto di vista del numero dei negozi, noteremo infine che in Gran Bretagna la struttura predominante nelle vendite al dettaglio di taluni beni di consumo, presi fra i più rappresentativi, è decisamente quella delle cooperative (con oltre il 43% dei negozi), le quali peraltro non riescono a realizzare un fatturato superiore al 10% di quello complessivo.

In contrapposto i negozi «indipendenti» presentano un grado di penetrazione eccezionalmente alto nel mercato inglese con un numero di negozi limitato.

Sempre nei limiti di una indagine campionaria, relativa non a tutti i beni di consumo ma soltanto a taluni dei più rappresentativi (Fig. 6), il quadro generale di altri mercati europei si presenta sostanzialmente diverso. Se infatti consideriamo il mercato tedesco e quello olandese, notiamo una eccezionale penetrazione del sistema di vendita basato sui negozi cosiddetti «indipendenti», sia dal punto di vista

FATTURATO NAZIONALE
PER TIPO DI ORGANIZZAZIONE DISTRIBUTIVA
IN G. B.
(%)



Fonte: The Financial Times - Londra.

Fig. 4.

NORD-OVEST	GALLES		SCOZIA		GRAN BRETAGNA		
	IN LIRE STERLINE	IN VALORI % RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONALE	IN LIRE STERLINE	IN VALORI % RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONALE	IN LIRE STERLINE	IN VALORI % RISPETTO ALLA MEDIA NAZIONALE	
920	93,1	3.414	96,6	3.410	96,5	3.534	100,0
932	91,8	3.978	92,8	4.355	101,6	4.285	100,0
238	90,2	3.380	94,2	3.035	84,6	3.589	100,0
996	93,9	2.967	93,0	3.304	103,6	3.189	100,0
200	93,4	3.307	96,5	3.339	97,5	3.426	100,0
243	92,3	3.432	97,6	3.266	92,9	3.515	100,0
708	91,5	2.945	99,5	2.820	95,3	2.959	100,0
952	99,3	2.982	100,3	2.966	99,8	2.973	100,0
980	93,2	961	91,3	1.051	99,9	1.052	100,0
639	91,4	668	95,6	654	93,6	699	100,0

del loro numero assoluto e relativo che da quello del fatturato.

In Francia, invece, predomina il sistema

delle « catene » e dei grandi magazzini, il che fa pensare ad un notevole sforzo di coordinamento e centralizzazione delle strutture distributive di un mercato peraltro tradizionalmente caratterizzato da livelli produttivistici inferiori a quelli tedeschi od olandesi.

Il mercato britannico degli elettrodomestici.

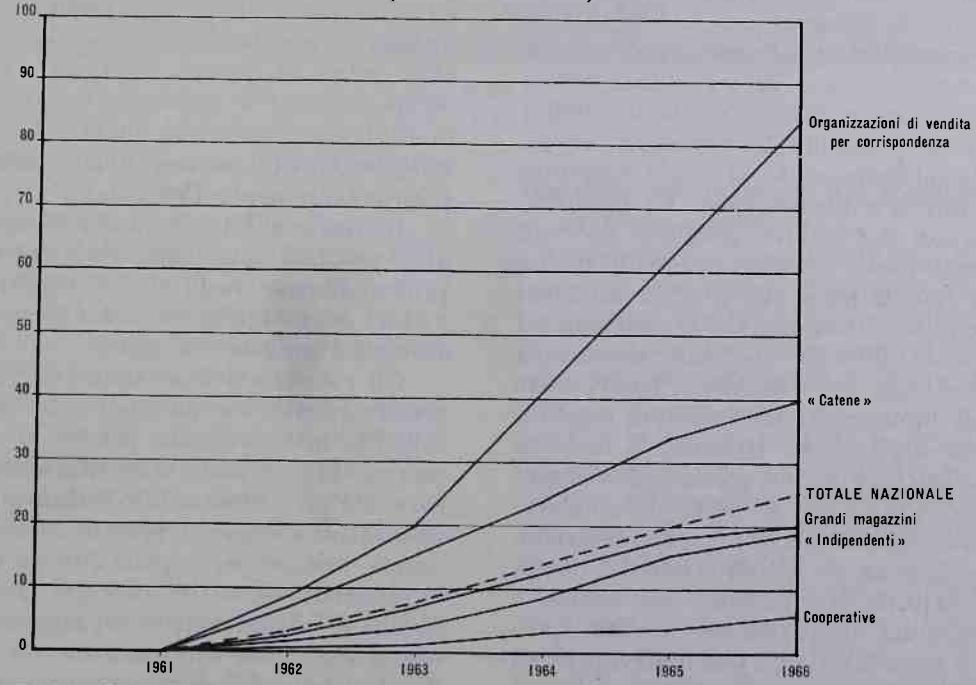
In una cittadina del Midland Occidentale, a circa 25 km dalla metropoli di Birmingham, e con meno di 30.000 abitanti, vi sono ben 24 dettaglianti di elettrodomestici, un negozio specializzato nell'affitto di televisori e frigoriferi e 5 negozi di mobili e ferramenta che trattano, fra l'altro, frigoriferi, lavatrici, congelatori e lavastoviglie.

Un totale di almeno 30 negozi destinati a servire circa 10.000 unità familiari: un negozio, quindi, ogni 333 famiglie!

Ho voluto citare l'esempio di questa cittadina del Midland, in quanto essa rappresenta, a mio avviso, una situazione assai tipica di gran parte dell'Inghilterra.

Si parla diffusamente di grave « crisi » del mercato inglese: il numero dei fallimenti nel settore sta aumentando di anno in anno ed è già arrivato a cifre « record » davvero impressionanti; la tendenza dei margini unitari di profitto

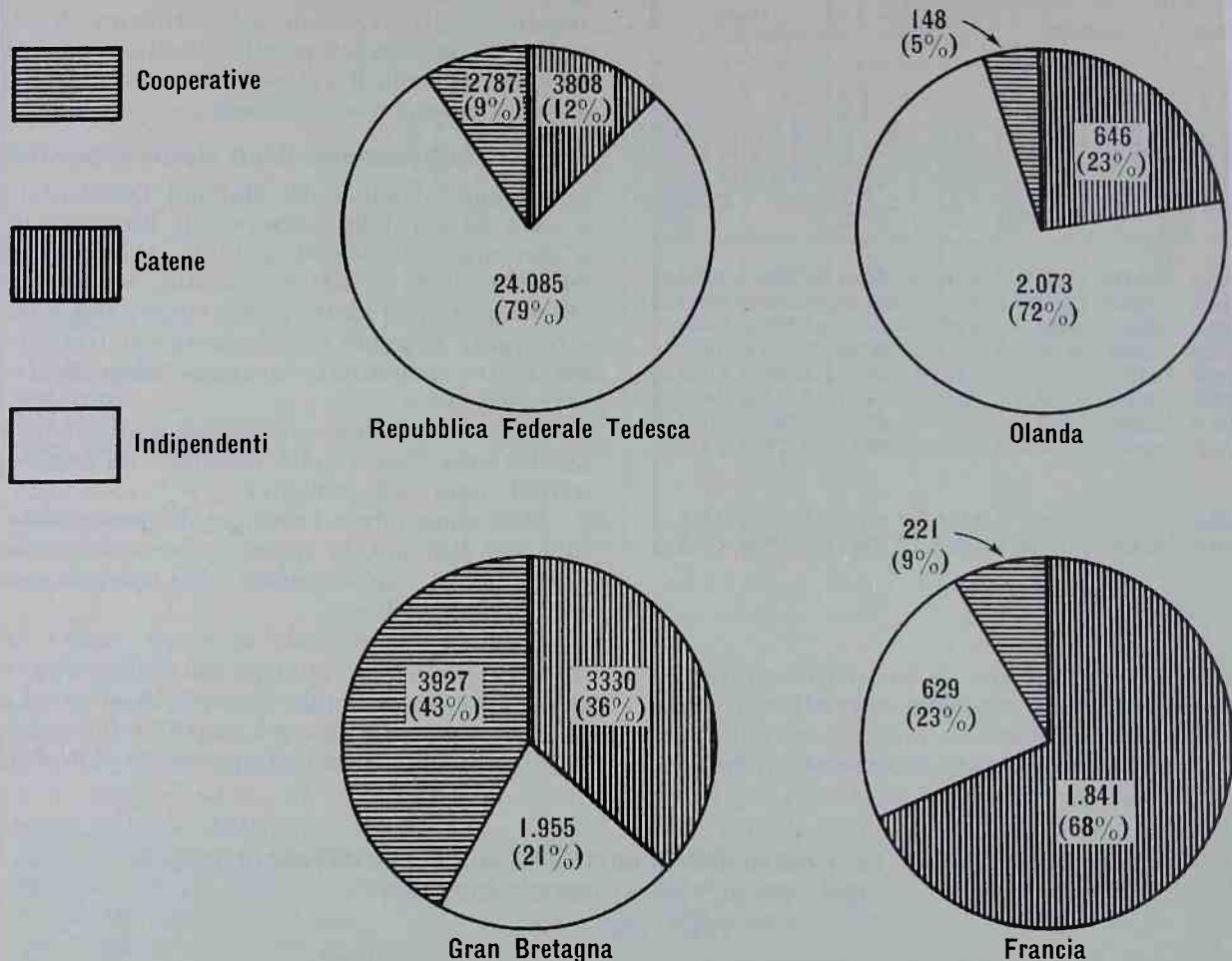
INCREMENTO DEL FATTURATO DEI NEGOZI DI VENDITA AL DETTAGLIO IN G. B. DAL 1961 AL 1966 AI PREZZI CORRENTI (Base: 1961 = 100)



Fonre: D.E.A. - Londra.

Fig. 5.

CATENE DI NEGOZI, COOPERATIVE E NEGOZI «INDIPENDENTI»



Fonse: « International Self-Service Organisation » - Colonia - Repubblica Federale Tedesca.

Fig. 6.

è da diversi anni decrescente ed ha già raggiunto i limiti minimi di sopravvivenza. La produttività dei negozi ha subito peraltro notevoli miglioramenti, forse superiori a quelli realizzati nei più evoluti paesi europei, fra cui l'Italia, comunque la situazione era e continua ad essere talmente difficile che tali incrementi produttivistici non sono riusciti a compensare le sostanziali diminuzioni dei volumi di vendita.

Nel corso degli ultimi 10 anni, il mercato inglese ha avuto uno dei più eccezionali sviluppi nella vendita di televisori il che ha determinato l'apertura di migliaia di piccoli negozi al dettaglio.

La maggioranza di questi « nuovi » dettaglianti è costituita da persone con scarsa e talora scarsissima preparazione tecnica, professionale ed organizzativa e con irrilevanti basi finanziarie.

Tuttavia le condizioni del mercato si sono mantenute — fino a poco tempo fa — su dei

livelli talmente favorevoli che tutti ne hanno potuto largamente beneficiare.

Dietro la spinta di questa espansione, molti altri prodotti sono stati assorbiti e fra questi principalmente quelli che gli inglesi definiscono « white goods » (frigoriferi, lavabiancherie, lavastoviglie, congelatori, ecc.).

Gli « stock » si sono andati ingrossando progressivamente fino a raggiungere livelli paurosamente alti, e questo perché lo sviluppo del mercato inglese non è stato mai uniforme e duraturo, ma ha sempre subito fortemente le influenze positive e negative delle fluttuazioni dell'economia britannica, soprattutto in date recenti.

L'anno scorso le vendite raggiunsero il livello di saturazione e soprattutto una crisi che si ripercosse diffusamente sul settore della distribuzione all'ingrosso e soprattutto su quello della produzione.

Il « boom » era finito!

I primi segni della crisi si manifestarono in un rapido ridimensionamento delle «catene» dei negozi facenti capo ad organizzazioni centrali.

Tali organizzazioni cominciarono a chiudere un gran numero di negozi: così ad esempio nel Midland, nel giro di pochissimi mesi, una «catena» costituita da 18 negozi si ridusse a soli 5 negozi.

Un altro gruppo nel Sud dei 25 negozi di cui era composta ne conservò solamente 7: e ciò nel giro di soli 3 mesi!

I maggiori gruppi che controllano da 300 a 600 negozi — quali John James, G.U.S., Stores Trust, J. & F. Stone, Currys, ecc. — hanno subito in misura assai minore gli effetti negativi della crisi, in quanto la loro organizzazione si è sempre mantenuta più forte; i loro sistemi direzionali più moderni ed allo stesso tempo le loro politiche aziendali sono sempre state contenute entro limiti assai più prudenti.

Le aziende di produzione, dal canto loro, dopo avere superato periodi di notevole frustrazione finanziaria, si sono volontariamente sottoposte ad uno straordinario processo di liquidazioni, fusioni e riassorbimenti in gruppi di sempre maggiori dimensioni. Anche nel campo produttivo, le dimensioni aziendali, prima inadeguate, hanno rappresentato la ragione fondamentale della crisi del settore.

In tali circostanze, caratterizzate da notevoli sfasamenti sia produttivi che distributivi, creati dalla necessità del settore di riammodernarsi e ristrutturarsi, la concorrenza straniera — e prima di tutte quella italiana — ha trovato le condizioni ideali ad una massiccia penetrazione. Basti accennare al caso della ditta INDESIT di Orbassano (Torino), la quale è passata dai 15.000 frigoriferi esportati in Gran Bretagna nella stagione 1963-64 ad oltre 120.000 (1967-68), e dalle 5-6.000 lavatrici (1963-64) alle 70.000 di oggi (Fig. 7).

Il processo di ridimensionamento, per quanto riguarda la distribuzione, è tuttora in fase di sviluppo e lo sarà ancora per qualche tempo, fin tanto che lo squilibrio fra domanda ed offerta non sarà definitivamente colmato.

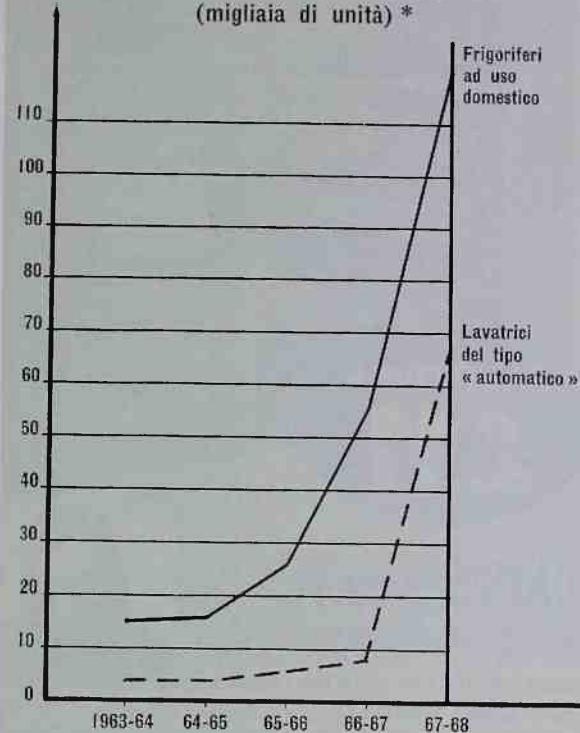
Notevoli progressi vengono registrati soprattutto dal punto di vista dell'efficienza di vendita e dell'organizzazione capillare del servizio d'assistenza, sia per quanto riguarda l'installazione iniziale che per quanto riguarda il servizio tecnico dopo-vendita.

I livelli raggiunti in tal senso sul mercato inglese possono già considerarsi eccellenti ed in ogni caso notevolmente superiori a quelli normalmente raggiunti in analoghe strutture distributive sul continente europeo e, oserei dire, persino negli Stati Uniti d'America.

IMPORTAZIONE IN GRAN BRETAGNA

DI ELETTRODOMESTICI « INDESIT »

(migliaia di unità) *



(*) Stime dell'Autore relative al periodo settembre-agosto.

Fig. 7.

Comunque, la lotta per la sopravvivenza è destinata a continuare in Gran Bretagna ancora per lungo tempo: frattanto gli esportatori italiani si rafforzano e si preparano adeguatamente ai duri giorni in cui sia i produttori che i distributori inglesi saranno in grado di passare ad un realistico ed efficace contrattacco.

Indagine sul mercato dei frigoriferi italiani in Gran Bretagna.

Le principali marche di frigoriferi italiane vengono attualmente distribuite in Gran Bretagna, sia direttamente (Indesit, Ignis, Zoppas, ecc.) che indirettamente, attraverso organizzazioni di distribuzione di tipo tradizionale (Philco, Singer, Ignis, ecc.).

Allo scopo finale della nostra indagine, ci limiteremo a considerare il settore particolare relativo ai frigoriferi ad uso domestico, di minore capacità, e precisamente quella compresa fra i 120 ed i 160 litri.

Abbiamo scelto tale tipo di prodotto per varie ragioni ma soprattutto perché esso rappresenta l'articolo più diffuso e richiesto sul mercato inglese degli elettrodomestici.

Si valuta infatti che su 100 nuovi frigoriferi acquistati in Gran Bretagna nella stagione



IGNIS 5.5 cu.ft.

Check its large capacity and advanced design against Currys price and you'll see what a darling this fridge is. Push button defrosting: built-in work top: ideal for the smaller kitchen - it's just over 19" wide.

TODAY'S VALUE £49

CURRYS PRICE 36 GNS
or on Currys easy terms

Dimensions: Height 33½"; Width 19½"; Depth 23½";
FREEZER: 2-STAR.



ELECTROLUX AUTOMATIC

This good looking Electrolux will happily store 9 lbs. of frozen food for a month. The dairy compartment has dual-purpose racks for eggs or small packets. Fill up your glasses from the two 28-piece ice-trays. And best of all, defrosting is entirely automatic: a wise choice for the housewife - from Currys - the housewife's friend. Dimensions: Height 33½"; Width 20"; Depth 21½";
FREEZER: 2-STAR.

LIST PRICE £43.4.6

CURRYS PRICE 37 GNS

Fig. 8. - Un classico esempio dell'agguerrita lotta sul prezzo sviluppata in Gran Bretagna dai distributori di prodotti italiani. Un prodotto inglese, l'Electrolux (102 litri) viene offerto da una delle maggiori Catene di negozi inglesi (Currys) a quasi 58.500 lire, mentre un Ignis italiano (157 litri) viene offerto a 1.600 lire di meno (Lire 56.900).

1967-1968, oltre 60 siano stati di capacità compresa nell'intervallo di variazione su citato.

Dai dati della *Tabella 11* notiamo, peraltro, che nella stagione 1964-65, il numero dei frigoriferi venduti, compresi in tale intervallo di variazione, non superava le 454.000 unità, pari al 53,1% del totale.

Nelle ultime tre annate, quindi, il mercato inglese ha subito una notevole trasformazione orientandosi decisamente verso l'intervallo di capacità da noi considerato.

Una recente indagine dell'Associazione inglese dei consumatori (4) ci ha fornito gli elementi base sui quali abbiamo impostato la nostra analisi.

Una prima considerazione che possiamo fare per dare un'idea al lettore dei drammatici cambiamenti che il mercato inglese ha recentemente subito.

temente subito è quella relativa al prezzo «medio» al pubblico dei frigoriferi in esame.

Dal 1959 ad oggi il prezzo medio di un frigorifero di circa 145 litri è sceso da circa 70 sterline (circa 122.500 lire) a meno di 45 sterline (67.500 lire): una riduzione di oltre il 55% a prezzi correnti!

Ma andiamo con ordine: valuteremo innanzitutto l'entità del mercato britannico del tipo di frigorifero da noi considerato, in termini di quantità assorbite ed assorbibili, e le principali ditte e marche in esso presenti sia inglesi che straniere.

Procederemo quindi a valutare il grado di penetrazione dei principali prodotti ed a ricer-

(4) La «Consumers Association»: «Which?» - Luglio 1968 - Londra.

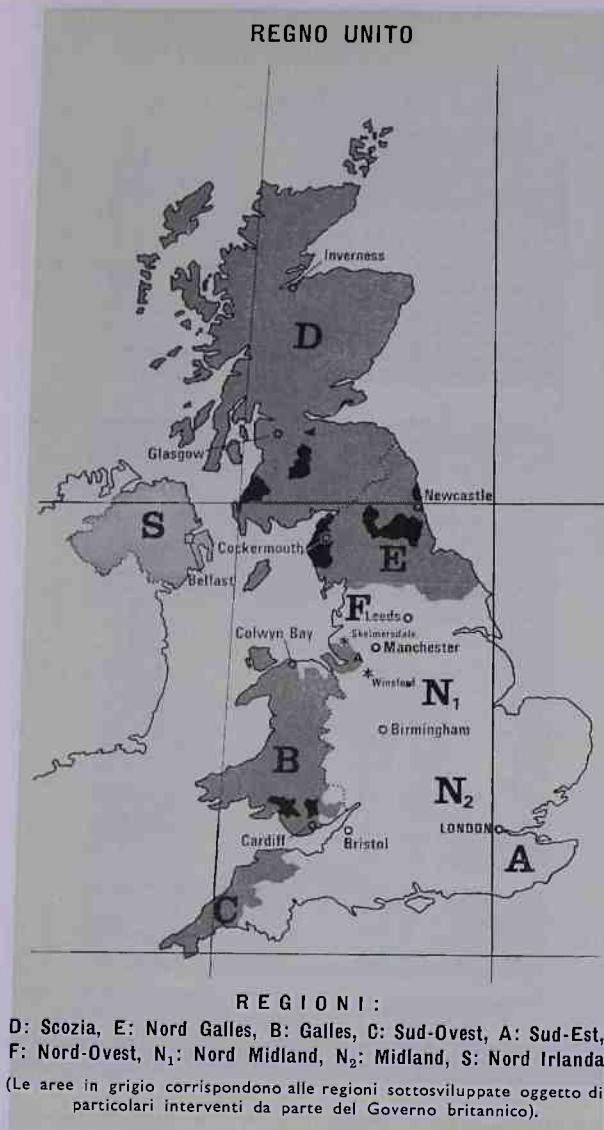


Fig. 9.

care le ragioni delle marcate tendenze del mercato, in relazione ai prezzi dei prodotti stessi, alla loro qualità e ad ogni altro elemento determinante la vendita.

Iniziamo ad individuare le più importanti entità quantitative di questo grande mercato nord-europeo partendo dal volume complessivo di vendita.

In Gran Bretagna vengono attualmente venduti oltre 850.000 frigoriferi all'anno, il 60% dei quali sono compresi nell'intervallo di capacità 120-160 litri.

Si tratta quindi di un mercato potenziale di oltre 1/2 milione di « piccoli » frigoriferi, nel quale, naturalmente, tutte le ditte inglesi e la maggior parte di quelle straniere sono presenti con tutto l'impegno e con tutto l'interesse che esso ovviamente suscita.

Il grado di altissima competitività di questa fondamentale sezione del mercato britannico dei frigoriferi determina naturalmente fluttuazioni assai intense e rapide sia nei quantitativi esitati che nei prezzi.

Un esempio tipico di questo fenomeno, che qui assume dimensioni davvero sconcertanti, è dato proprio dal caso della grande ditta italiana INDESIT che ha visto il proprio grado di penetrazione passare da meno del 3% 1965 ad oltre il 15% 1969, ed i prezzi al pubblico dei suoi prodotti, ridursi di oltre il 25% nello stesso periodo.

Purtroppo non esistono dati sufficientemente attendibili relativi ai livelli di penetrazione delle principali marche nazionali ed estere, comunque,

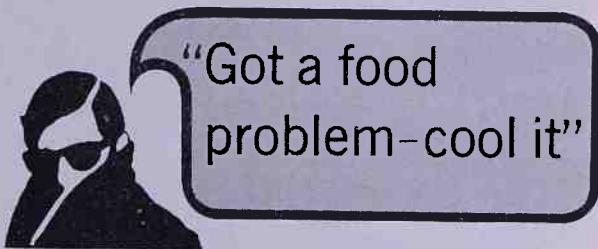


Fig. 10. - Nel settore degli elettrodomestici inglese, la pubblicità costituisce l'arma veramente fondamentale di cui tutti si avvalgono per migliorare le rispettive posizioni. Naturalmente l'« humor » inglese fornisce spunti inesauribili: la vignetta in esame, ad esempio, estratta da un depliant dedicato ai frigoriferi dell'Organizzazione Currys (500 negozi di rivendita di elettrodomestici sparsi per tutto il Paese), dice: « Avete un problema che riguarda i vostri cibi? Freddatelo ».

in via di grande approssimazione, potremmo estendere i dati raccolti dall'Associazione britannica delle Ditta di produzione di elettro-

Tabella 11

FRIGORIFERI VENDUTI AL DETTAGLIO IN G. B.
CLASSIFICATI PER CLASSI DI CAPACITÀ
(in piedi cubici: 1 P.C. equivale a circa Lt. 28,5)

INTERVALLI DI CAPACITÀ (P.C.)	1962-63	1963-64	1964-65	NUMERO DI UNITÀ VENDUTE
	(%)	(%)	(%)	
fino a 2,5 . . .	—	9,2	5,7	48.992
2,5-4,0	42,7	34,6	34,1	291.634
4,0-4,5	37,7	36,7	35,4	302.607
4,5-5,5	12,2	14,4	17,7	151.484
5,5-6,5	3,4	3,1	5,3	44.071
6,5-7,5	3,5	1,5	1,4	11.474
7,5 ed oltre . .	0,5	0,5	0,5	4.383
<i>Totali delle unità vendute in ogni stagione</i>	<i>658.500</i>	<i>754.000</i>	<i>854.645</i>	

Fonte: D.O.R.D.E.C. - Londra.



Fig. 11. - Il Frigidaire « Sheerlook » è uno dei modelli inglesi più « classici » estremamente curato nei particolari, di effetto estetico notevolissimo e di prezzo ragionevolmente basso se confrontato con quelli dei modelli inglesi. La Ditta Frigidaire fa parte del grande complesso americano « General Motors ».

domestici (DORDEC) di Londra, relativi alla distribuzione delle marche nel paese frigorifero esistente in Gran Bretagna (*Tabella 12*), tenendo presente che la « vita media » di un frigorifero non supera in quel mercato i 12 anni (5) e che il grado di distribuzione « medio » dei frigoriferi per 100 unità familiari, si aggira in Gran Bretagna sul 40-42%, con forti variazioni da una regione all'altra.

Se poi confrontiamo i dati della *Tabella 13* con quelli relativi agli indici corrispondenti agli altri Paesi ad alto sviluppo economico (*Tabella 14*), ne risulta un forte potenziale di vendita di tale prodotto negli anni a venire.

La domanda complessiva per gli ultimi anni (Fig. 13) ha solo nel 1965 superato il milione di unità annue, mentre d'altra parte la capacità

produttiva delle industrie nazionali si è conservata sul livello di circa 2 milioni di unità annue.

Tale straordinario fenomeno di rigidità produttiva, manifestato dalle industrie nazionali, ha determinato una situazione di costi crescenti e quindi di progressivo indebolimento della forza competitiva.

Di questa condizione, ovviamente, le ditte italiane della concorrenza hanno saputo egregiamente avvantaggiarsi, ottenendo i risultati eccezionali che in alcuni casi sono stati di gran lunga superiori alle più rosee aspettative.

Le recenti fusioni e riorganizzazioni aziendali

(5) Valutazioni dell'« Economist Intelligence Unit » - Londra.

Tabella 12

DIFFUSIONE DEI FRIGORIFERI IN G. B. PER DITTA PRODUTTRICE E PAESE DI PROVENIENZA
(gennaio 1965)

DITTA PRODUTTRICE	PAESI DI PROVEN. DEL PROD.	%	PARCO FRIGORIFERI
Electrolux	GB-S-D	15,7	914.070
Aei - Hotpoint GB . .	GB	11,5	669.542
Frigidaire	GB-USA-I	10,5	611.321
Prestcold	GB	10,3	599.670
Morphy Richards . . .	GB	10,3	600.000
English Electric . . .	GB	9,0	523.890
LEC	GB	6,8	395.900
GEC	GB-I	5,2	302.700
Kelvinator	GB-I	3,1	180.480
Tricity	GB	2,5	145.500
Altri	—	15,1	879.000
Totale		100,0	5.822.073

Fonte: D.O.R.D.E.C. - Londra.

dali che hanno coinvolto le maggiori imprese del settore (Morphy Richards, English Electric, Kenwood, Thorn, AEI - Hotpoint, ecc.) cominciano già ad apportare anche se in notevole ritardo, dei benefici che, a lunga scadenza, si estrinseranno in riduzioni di costi e quindi di prezzi; comunque, per ora, il settore vive ancora in un'atmosfera di attesa e di fervido lavoro di riorganizzazione.

Ma torniamo all'analisi specifica del mercato dei « piccoli » frigoriferi: abbiamo esaminato una ventina di modelli che presentemente accentrano il maggior favore da parte dei consumatori britannici.

Di questi, il 50 % sono di produzione inglese mentre il resto è di provenienza estera e soprattutto italiana (Indesit, Ignis, Philco, Singer e Zanussi).

Prezzi.

Il prezzo « medio » al pubblico dei 20 modelli esaminati è risultato di 50 sterline (pari a circa 75.000 lire).

Tale prezzo include l'imposta di vendita (o « Purchase Tax » che in Gran Bretagna incide per il 33,33 % del costo del prodotto all'ingrosso).

Tabella 13

PERCENTUALE DI FAMIGLIE INGLESI CHE POSSIEDONO UN FRIGORIFERO (1964-65)

REGIONI	% DELLE UNITÀ FAMILIARI CHE POSSIEDONO UN FRIGORIFERO
Londra	68
Est - Sud - Sud-Est	51
Midland	33
Galles	30
Sud-Ovest	30
Riding	29
Nord-Ovest	28
Scozia	18
Nord	16

Fonte: E.I.U. - Londra.

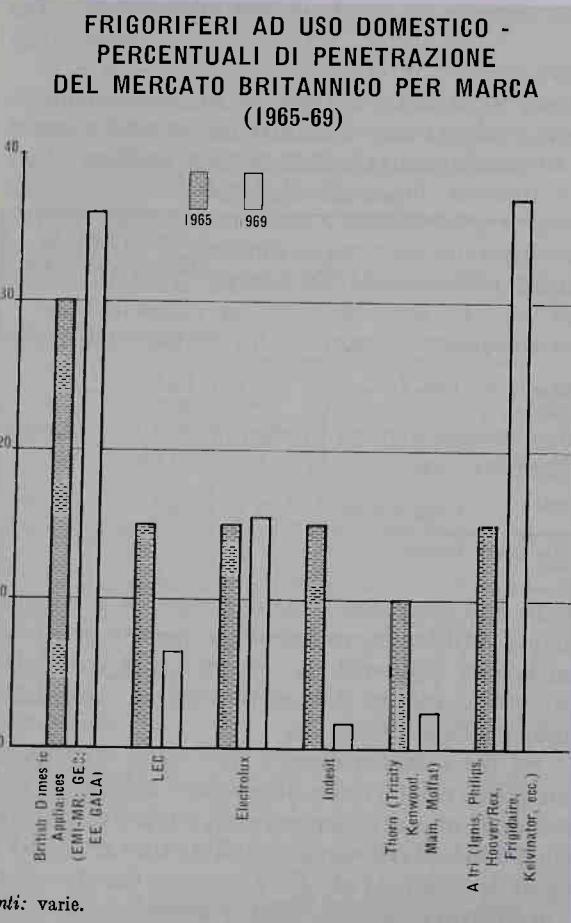
Tabella 14

PERCENTUALE DI FAMIGLIE IN DIVERSI PAESI CHE POSSIEDONO UN FRIGORIFERO (1964-65)

PAESI	% DELLE UNITÀ FAMILIARI
Stati Uniti d'America	98
Canada	97
Svezia	92
Svizzera	75
Repubblica Federale Tedesca	52
Italia	45
Francia	41
Gran Bretagna	40

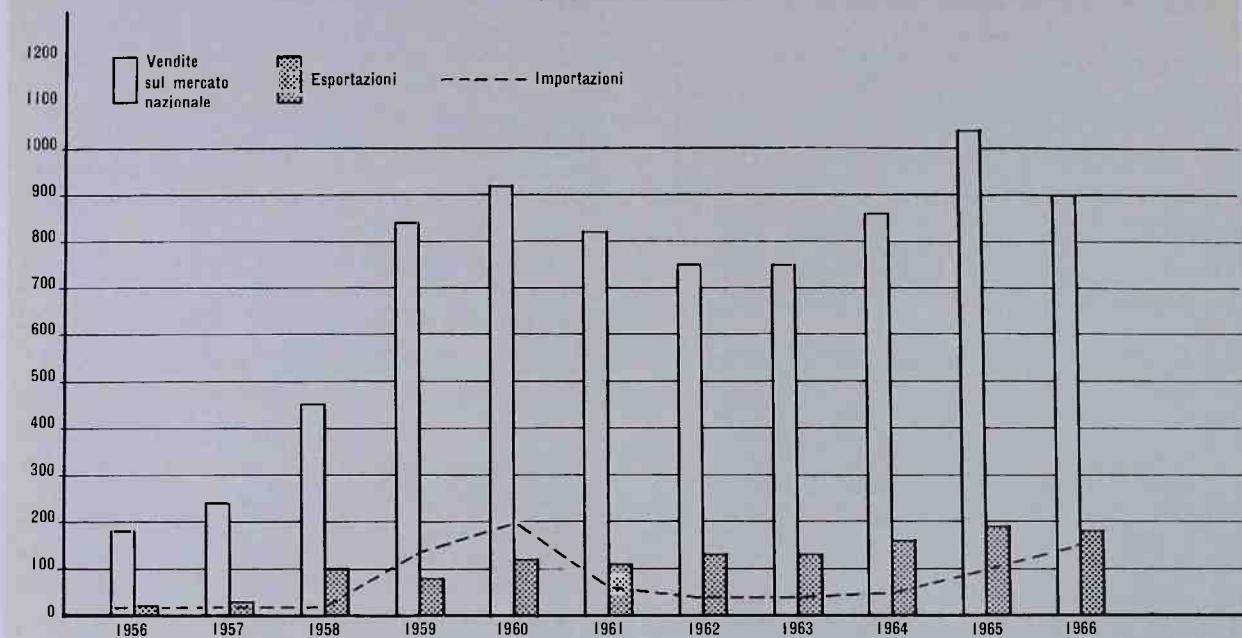
Fonte: varie.

Fig. 12.



Fonte: varie.

DOMANDA INGLESE DI FRIGORIFERI AD USO DOMESTICO
(migliaia di unità)



Fonte: Business - Londra.

Fig. 13.

Se, comunque, estraiamo dal totale i prodotti d'importazione, possiamo subito notare che il prezzo medio varia notevolmente a seconda del paese d'importazione a tutto vantaggio dei modelli italiani e tedeschi che sono in grado di offrire margini di circa il 10% rispetto ai corrispondenti modelli di fabbricazione britannica (Tab. 15).

Dimensioni esterne.

Già da diverso tempo — almeno dal 1965 — i produttori inglesi hanno saputo creare un clima psicologico nel mercato dei consumatori per accentuare i vantaggi di una limitata « profondità » dei frigoriferi di piccola dimensione.

I vantaggi di un frigorifero poco profondo sono presentati nelle varie campagne pubblicitarie, soprattutto dal punto di vista di una migliore utilizzazione dello spazio utile in una cucina standardizzata e modernamente concepita.

I costruttori edili inglesi — animati da un forte spirito nazionalistico — hanno appoggiato in pieno tale campagna delle ditte produttrici di elettrodomestici le quali, è evidente, hanno fatto ricorso ad un tale « espediente » per limitare le importazioni dei frigoriferi italiani.

Tuttavia questo piuttosto meschino tentativo almeno nella lunga scadenza è destinato a fallire miseramente, come è dimostrato del-

Tabella 15

PREZZI MEDI DEI FRIGORIFERI DI PICCOLE DIMENSIONI OFFERTI SUL MERCATO INGLESE NEL 1968 A SECONDA DEL PAESE DI PROVENIENZA
(indagine campionaria)

PAESE DI PROVENIENZA	N. DI MOD.	PREZZI MEDI DI RIVENDITA AL PUBBL.	
		LIRE STERLINE	LIRE ITALIANE
Repubblica Fed. Ted...	2	46.18.0	70.350
Italia	7	47.8.0	71.100
Gran Bretagna	10	52.0.0	78.000
Finlandia	1	57.15.0	86.625
<i>Totali e medie</i>	20	50.2.0	75.150

Fonte: C.A. - Londra.

resto dall'eccezionale incremento delle importazioni dall'Italia, malgrado la persistente differenza fra dimensioni esterne del prodotto italiano e quelle del corrispondente prodotto inglese (Tab. 16).

Se poi confrontiamo i dati della Tabella 23 con quelli relativi alle dimensioni esterne di una decina di prodotti comparabili e relativi alla stagione 1964-65 (rilevazioni dell'Autore risalenti al luglio del 1965) (Tab. 17) noteremo che da allora i produttori inglesi, con l'adozione su scala generale dell'isolamento espanso, hanno cercato

Tabella 16 DIMENSIONI ESTERNE DEI FRIGORIFERI DI CAPACITÀ COMPRESA FRA 120 E 160 LITRI OFFERTI SUL MERCATO BRITANNICO - (1968)
(medie per Paese di provenienza)

PAESE DI PROVENIENZA	DIMENSIONI ESTERNE					
	ALTEZZA		LARGHEZZA		PROFONDITÀ	
	POLlici	CM	POLlici	CM	POLlici	CM
Repubblica Federale Tedesca	33,50	83,75	20,50	51,25	23,60	59,00
Italia	35,90	89,75	20,43	51,08	23,83	59,58
Finlandia	33,75	84,38	22,00	55,00	24,50	61,25
Gran Bretagna	37,02	92,58	21,08	52,70	21,50	53,75
<i>Medie</i>	<i>36,11</i>	<i>90,28</i>	<i>20,84</i>	<i>52,10</i>	<i>22,68</i>	<i>56,70</i>

Fonte: C.A. - Londra.

di « creare » un disegno ed una linea tipicamente inglesi così definiti « slanciati » (« sleek klook »).

Molte ditte della concorrenza straniera hanno giustamente interpretato tali sforzi quali sterili tentativi dei produttori inglesi di reagire alla loro agguerrita concorrenza, ma probabilmente hanno sottovalutato i risultati di una massiccia campagna che ha saputo utilizzare tutte le tecniche più moderne ed efficaci della pubblicità.

Un altro punto di vendita sul quale i produttori inglesi hanno saputo far leva per distinguere i loro prodotti dalla concorrenza soprattutto italiana e da essa distogliere il consumatore, è costituito dall'offerta di modelli con l'apertura della portiera a destra od a sinistra, a scelta del consumatore e senza sovrapprezzo (cfr. A.E.I.-Hotpoint, LEC-Elite, Electrolux).

Si tratta ovviamente di una piccola modifica della catena di montaggio consistente nel-

l'inversione dell'operazione d'incernieratura della portiera, che per piccoli volumi di produzione, quali quelli sostenuti dalle ditte menzionate, può non comportare eccessivi incrementi del costo di produzione.

Tuttavia, la medesima operazione se adottata da imprese del tipo della Ignis o dell'Indesit — caratterizzate da volumi di produzione di 5 o 6 volte superiori — può comportare incrementi di costo sproporzionati ai migliori risultati di vendita che forse potrebbero ottenersi.

Ora è evidente che i produttori inglesi tendono a « giocare » su questo — chiamiamolo così — « vantaggio » per attaccare ancora una volta la temuta concorrenza italiana.

Capacità interna.

Uno dei fattori sui quali la concorrenza inglese maggiormente punta per dimostrare i

Tabella 17 FRIGORIFERI DI PRODUZIONE BRITANNICA DI CAPACITÀ ATTORNO AI 140 LITRI OFFERTI SUL MERCATO INGLESE AL 20-7-1965
(dimensioni esterne)

CASA PRODUTTRICE-DISTRIBUTRICE	ALTEZZA		LARGHEZZA		PROFONDITÀ	
	POLlici	CM	POLlici	CM	POLlici	CM
Morphy Richards	41,00	102,50	22,00	55,00	23,50	58,75
Electrolux	36,00	90,00	20,40	51,00	22,50	56,25
English Electric	49,50	123,75	21,00	52,50	23,25	58,50
Frigidaire	34,75	86,87	20,90	52,40	21,00	52,50
General Electric	35,50	88,75	21,00	52,50	23,20	58,40
AEI-Hotpoint	34,80	86,90	20,80	52,30	21,25	53,12
Kelvinator	41,00	102,50	19,00	47,50	20,50	51,00
Tricity	34,50	86,70	19,30	48,75	20,80	52,30
<i>Medie dei modelli considerati</i>	<i>38,38</i>	<i>95,95</i>	<i>20,55</i>	<i>51,37</i>	<i>22,00</i>	<i>55,00</i>

Fonte: Rilevazioni direttamente effettuate dall'Autore.

vantaggi dei propri prodotti rispetto a quelli stranieri è rappresentato dalla dichiarata «onestà tradizionalmente britannica» nel presentare l'articolo al pubblico.

Ad esempio essi sostengono che normalmente una capacità interna da loro dichiarata nella pubblicità — capacità così detta «nominale» — coincide con quella «netta» od effettiva: il che non è sempre vero per un prodotto d'importazione.

Effettivamente le discrepanze fra capacità nominale ed effettiva sono particolarmente accentuate per quanto riguarda i prodotti di marca italiana, anche se talune Case inglesi non possono certo definirsi «veritieri» nel dichiarare l'effettiva capacità dei loro prodotti (Vedasi la *Tabella 23* dalla quale si ricava che Ditte come la Morphy Richards, Hotpoint e Tricity manifestano differenze fra capacità nominale ed effettiva, dell'ordine dell'11-13%).

Se riportiamo le differenze percentuali fra capacità dichiarata o nominale e capacità netta od effettiva nella *Tabella 18*, potremo infatti osservare che rispetto ad una media per i prodotti inglesi del - 8%, quelli italiani registrano differenze del - 15%!

L'impressione suscitata da questo — peraltro assai ingenuo — sistema è indubbiamente sfavorevole nella maggioranza dei casi e non v'è alcun dubbio che le ditte inglesi lo sfruttino a loro favore.

Non si dimentichi, peraltro, che uno dei fattori che hanno sempre rappresentato una seria difficoltà nelle relazioni d'affari fra Italia e Gran Bretagna è quella che gli inglesi hanno definito «la scarsa etica professionale» degli operatori italiani. È indubbio che come tutte le generalizzazioni anche questa può presentare scarso valore razionale, ma continua ad avere un peso notevole dal punto di vista emotivo, soprattutto se si pensa che il mercato degli elettrodomestici è influenzato in Gran Bretagna, come altrove, da molti — forse troppi — fattori che hanno ben poco di razionale e realistico.

Una cosa peraltro è certa: in momenti come quelli attuali, così difficili per l'industria inglese, questa non ha esitazioni a sfruttare ogni elemento a suo favore più o meno serio e razionale esso possa apparire.

Un secondo elemento considerato fondamentale per quanto riguarda la capacità interna di un *armadio frigorifero*, è costituito dai ripiani, ed in particolare:

- 1) dalla loro superficie utile;
- 2) dalla possibilità o meno di spostarli a varie altezze e consentire quindi il massimo immagazzinamento dei cibi.

Tabella 18

DIFFERENZE PERCENTUALI FRA CAPACITÀ DICHIA-RATA DALLE CASE (NOMINALE) ED EFFETTIVA (NETTA) PER FRIGORIFERI DI PICCOLE DIMENSIONI OFFERTI SUL MERCATO BRITANNICO, SUDDIVISI A SECONDA DEL PAESE DI PROVENIENZA
(1968)

PAESE DI PROVENIENZA	DIFFERENZE % RI- SPETTO ALLA CAPACI- TÀ EFFETTIVA
Italia	- 15,00
Finlandia	- 14,00
Repubblica Federale Tedesca	- 12,50
Gran Bretagna	- 8,40
<i>Media generale</i>	- 11,30

Fonte: C.A. - Londra.

Per quanto poi riguarda il *comparto dell'evaporatore*, l'elemento fondamentale è costituito dalla capacità effettivamente utilizzabile.

Iniziamo dall'armadio frigorifero: abbiamo esaminato nei 20 modelli del campione statistico le rispettive superfici utili e le nostre conclusioni sono state riassunte nella *Tabella 19*.

Anche se da questo punto di vista le differenze non possono certo considerarsi sostanziali, tuttavia è evidente che un notevole argomento di vendita è nettamente perso dai produttori italiani i quali peraltro realizzano risparmi nel costo di produzione.

È da vedere, comunque, se tali risparmi siano in grado di compensare o meno le perdite di fatturato derivante dalla minore superficie utile dei ripiani rispetto alla concorrenza non soltanto inglese ma — come appare dai dati della *Tabella 19* — anche di quella di altri Paesi europei.

Se esaminiamo, poi, l'altro elemento ritenuto assai importante, e cioè quello relativo alla mobilità dei ripiani (*Tabella 19*), anche da tale punto di vista il prodotto italiano appare nettamente ai margini inferiori della graduatoria dei Paesi considerati nella nostra indagine.

Naturalmente potremmo anche a questo proposito ripetere tutte le considerazioni che abbiamo fatto precedentemente.

Capacità dell'evaporatore.

Le differenze fra un prodotto e l'altro e fra gruppi di prodotti classificati a seconda del paese di provenienza risultano, dal punto di vista della capacità dell'evaporatore, assai pronunciate.

Appare evidente una inadeguata sensibilità del mercato ad un elemento così importante

e direi quasi « vitale » in un'era come l'attuale che può essere definita « dei surgelati ».

In Gran Bretagna poi, lo sviluppo di nuove abitudini d'acquisto determinanti ormai in moltissime famiglie cospicue riserve di carni e vegetali, destinati a soddisfare i fabbisogni familiari per periodi sempre più lunghi — 2-3 settimane —, farebbero pensare alla necessità di attribuire grande importanza al fattore in esame.

Dai dati della *Tabella 20* appare comunque evidente che i prodotti italiani sono caratterizzati da una capacità netta dell'evaporatore decisamente inferiore a buona parte dei prodotti

Tabella 19

SUPERFICIE UTILE DEI RIPIANI DI 20 MODELLI DI PICCOLI FRIGORIFERI OFFERTI SUL MERCATO INGLESE A SECONDA DEL PAESE DI PROVENIENZA (1968)

PAESE DI PROVENIENZA	SUPERFICIE UTILE DEI RIPIANI		% DEI MODELLI DOTATI DI RIPIANI SPOSTABILI RISPETTO AL TOTALE
	PIEDI QUADRATI	METRI QUADRATI	
Repubblica Federale Tedesca	9,70	0,9021	—
Finlandia	9,50	0,8835	100,0
Gran Bretagna	9,06	0,8426	90,0
Italia	8,90	0,8277	42,0
<i>Media generale</i>	<i>9,01</i>	<i>0,8379</i>	<i>65,0</i>

Fonte: C.A. - Londra.

della concorrenza soprattutto tedesca ed inglese.

L'indice più significativo è peraltro costituito dal rapporto fra capacità netta dell'evaporatore e capacità totale dell'armadio frigorifero: come si rileva dalla *Tabella 20*, anche quest'indice non fa altro che confermare la posizione d'inferiorità dei nostri prodotti rispetto alla concorrenza.

I tedeschi hanno decisamente capito l'importanza di questo fattore, forse perché spinti da una forte richiesta del loro mercato nazionale di modelli capaci di contenere quantità sempre crescenti di surgelati: in fondo è sempre la domanda nazionale che determina le caratteristiche fondamentali di un bene di largo consumo come il frigorifero.

Ritengo che il mercato inglese si orienti decisamente verso un maggior consumo di surgelati e quindi verso frigoriferi con maggior spazio d'evaporatore e pertanto i produttori italiani che intendano sviluppare questo mer-

Tabella 20

CAPACITÀ DEL COMPARTO EVAPORATORE NEI FRIGORIFERI DI PICCOLE DIMENSIONI OFFERTI SUL MERCATO INGLESE PER PAESE DI PROVENIENZA (1968)

PAESE DI PROVENIENZA	CAPACITÀ DEL COMPARTO EVAPORATORE		
	IN PIEDI CUBICI	IN LITRI	% DELLA CAP. TOTALE
Repubblica Federale Tedesca	0,47	13,40	10,6
Gran Bretagna	0,40	11,40	8,9
Italia	0,36	10,26	8,1
Finlandia	0,24	6,84	5,0
<i>Medie totali</i>	<i>0,39</i>	<i>11,12</i>	<i>8,4</i>

Fonte: C.A. - Londra.

cato dovrebbero dare una maggiore importanza a questo fattore di vendita che sta diventando veramente fondamentale.

Convenienza e praticità d'uso.

Uno degli elementi che hanno sempre costituito un problema per le organizzazioni di distribuzione di frigoriferi italiani in Gran Bretagna è rappresentato dalla difficoltà presentata da molti modelli italiani di poter accedere alle parti più interne del frigorifero ai fini della manutenzione e naturalmente anche del carico e del prelievo dei cibi.

Da questo punto di vista non v'è dubbio che i prodotti della concorrenza sia inglese che tedesca sono sempre stati maggiormente dotati.

I risultati della recente indagine dell'Associazione britannica dei consumatori (C.A.) confermano pienamente questo fattore negativo per la maggior parte dei prodotti italiani: ed in particolare l'Indesit, l'Ignis ed il Singer.

Sarebbe ovviamente necessario un approfondito studio di mercato per valutare appieno l'importanza di questo fattore nella decisione d'acquisto del consumatore inglese, comunque l'esperienza pluriennale dell'Autore non può che attribuirgli un notevole peso alla luce soprattutto del limitato numero di argomenti di vendita che un dettagliante ha a sua disposizione nel clima attuale di crescente standardizzazione delle caratteristiche fondamentali di un prodotto come il frigorifero.

Tale prodotto sta infatti diventando sempre più quello che gli americani definiscono una « ice-box » (scatola per produrre freddo), cioè un prodotto sempre più amorfo e spersonalizzato dotato di un numero sempre minore di ele-

menti che distinguano l'uno dall'altro, sia che esso sia prodotto in Gran Bretagna, che in Italia od in Germania. Oramai, quindi, il rivenditore è costretto a scendere a questi piccoli ed un tempo insignificanti dettagli se vuol sopravvivere.

Rendimento.

« Last but not least », considereremo il fattore del « rendimento termico » di un frigorifero di gran lunga il più importante perché è così strettamente legato allo scopo ultimo di questo prodotto che è quello di « produrre frigorie » (6).

Per quanto riguarda la *cella frigorifera*, i risultati delle prove effettuate dall'Associazione britannica dei consumatori (C.A.) sono stati estremamente interessanti.

Tali prove sono state effettuate in *condizioni d'ambiente* — per quanto riguarda umidità, temperatura e pressione — e *fisiche* — numero di aperture delle portiere, contenuto degli armadi, ecc. — *costanti*, pertanto i risultati sono pienamente confrontabili.

È stata inoltre fissata una tabella-chiave, per la classificazione dei risultati, e si è stabilito di assegnare i seguenti simboli di valutazione:

— **SODDISFACENTE:** *Temperatura* al centro fisico della cella compresa fra i 39 °F ed i 43 °F (4 °C e 6 °C); *Posizione « media » del termostato*.

— **BUONO:** *Temperatura* al centro fisico della cella compresa fra 41 °F e 45 °F (5 °C e 7 °C); *Posizione « massima » del termostato*.

Per quanto riguarda l'*evaporatore*, infine, è stato adottato il sistema BEAB (British Electrical Approval Board), riconosciuto ormai dalla maggioranza dai produttori e dai vari enti pubblici e privati del settore.

Tale sistema stabilisce una graduatoria di temperature massime rilevate a particolari condizioni, che sarebbe troppo lungo esaminare diffusamente in questa sede, ma che, comunque, possiamo riassumere come segue:

Tabella 21

CLASSIFICAZIONE B.E.A.B./B.S.I.	TEMPERATURE MASSIME NEL COMPARTO EVAPORATORE	TEMPO INDICATIVO DI CONSERVAZIONE DEGLI ALIMENTI
Una stella (*)	21 °F (- 6,10 °C)	Fino ad una settimana
Due stelle (**)	10 °F (- 12,22 °C)	Fino ad un mese
Tre stelle (***)	0 °F (- 32,00 °C)	Fino a tre mesi

Fonte: British Standards Institution - Londra.

Il risultato delle prove è stato da noi riassunto nella *Tabella 22*, dalla quale si rileva che soltanto tre modelli inglesi (l'Hotpoint, il Morphy Richards ed il Tricity) sono in grado di raggiungere il rendimento di tre stelle, mentre la quasi totalità dei restanti prodotti — ad eccezione dell'Indesit e dei due modelli tedeschi — hanno dimostrato di possedere un rendimento termico di solo due stelle.

Il rendimento di due stelle, che garantisce la conservazione di vivande propriamente congelate per periodi fino ad un mese, è universalmente ritenuto più che sufficiente in questo Paese per i fabbisogni medi di un'unità familiare.

Si stanno comunque moltiplicando le occasioni d'acquisto all'ingrosso con possibilità di sconti di prezzo che possono arrivare fino al 50%, sul tipo — tanto per intenderci — già così diffuso in Svezia ed in altri Paesi Scandinavi.

Comunque, le esigenze di conservazione di grosse quantità di alimenti comporta l'acquisto di modelli di frigoriferi di capacità assai maggiore di quella del campione da noi considerato od addirittura l'acquisto di veri e propri congelatori.

Francamente riteniamo che fornire modelli così piccoli di rendimenti termici di -32 °C costituisca decisamente uno spreco anche se forse le vendite di tali prodotti possano, in taluni casi, venir leggermente favorite anche se solo a breve termine.

Nell'analisi effettuata dall'Istituto inglese appare quindi evidente che, sia per quanto riguarda le temperature rilevate nella cella frigorifera che nell'evaporatore, il rendimento termico dei prodotti di fabbricazione italiana si è dimostrato inferiore a quello dei prodotti inglesi.

Si tratta, in questo caso, di un fattore di vendita relativamente importante che può diventare, però, fondamentale in un futuro più o meno prossimo: riteniamo pertanto che i produttori italiani dovrebbero intensificare i loro sforzi per adeguare i loro prodotti alle esigenze di un mercato che — come abbiamo visto — sta orientandosi sempre più verso alti rendimenti termici.

Conclusioni.

Le conclusioni della nostra analisi sono chiaramente implicite in quanto abbiamo più sopra esposto: esiste un indubbio potenziale per

(6) Sarebbe più esatto dire, naturalmente: « sottrarre calorie » in quanto non si può parlare, con serietà scientifica di « frigorie ».

Tabella 22

RENDIMENTI TERMICI DELLA CELLA FRIGORIFERA E DEL COMPARTO EVAPORATORE DEI FRIGORIFERI DI PICCOLE DIMENSIONI OFFERTI SUL MERCATO BRITANNICO (1968)

MODELLO E PAESE DI PROVENIENZA	TEMPERATURE RILEVATE		MODELLO E PAESE DI PROVENIENZA	TEMPERATURE RILEVATE	
	NELLA CELLA	NELL'EVAPORAT.		NELLA CELLA	NELL'EVAPORAT.
AEG (D)		*	Kelvinator (GB)	Soddisfacente	**
B.K. (D)	Soddisfacente	*	LEC (GB)	»	**
Electrolux (GB)	»	**	Monogram (I)	»	**
Elite/LEC (GB)	»	**	Morphy Rich (GB)	»	***
E.E. (GB)	»	**	Philco (I)	Buono	**
Frigidaire (GB)	»	**	Philips (I)	Soddisfacente	**
GEC (GB)	»	**	Singer (I)	»	**
Hoover/Rex (GB)	Buono	**	Stokvis (I)	Buono	**
Hotpoint (GB)	Soddisfacente	***	Tricity (GB)	Soddisfacente	***
Indesit (I)	»	*	UPO (SF)	»	**

Fonte: C.A. - Londra.

la produzione italiana in un mercato che malgrado i gravi e strutturali assestamenti che sta attualmente subendo continua ad essere fra i più importanti del mondo con un reddito personale complessivo che supera i 45.000 miliardi di lire italiane, a cui corrisponde una massa di consumi di ben 34.000 miliardi di lire.

Il tasso di sviluppo di talune voci di consumo — prima fra tutte quella corrispondente agli

elettrodomestici — è fra i più alti d'Europa e questo per il forte orientamento della Gran Bretagna verso gli obiettivi di «società dei consumi», determinato da limitazioni tradizionali, seguite da una vera e propria «esplosione» dei consumi troppo lungamente compressi.

Abbiamo poi illustrato il più diffusamente possibile i fattori regionalistici del mercato inglese dei beni di consumo, ponendo l'accento

Tabella 23

CARATTERISTICHE DI 20 PICCOLI MODELLI DI FRIGORIFERI OFFERTI SUL MERCATO BRITANNICO (1968)

MODELLO E PAESE DI PROVENIENZA	PREZZO AL PUBBLICO LIRE STERLINE	CAPACITÀ INTERNA			DIMENSIONI ESTERNE			RIPIANI		CAPACITÀ DEL COMPARTO EVAPORAT. PIEDI CUBICI
		NOMIN. PIEDI CUBICI	NETTA PIEDI CUBICI	DIFF. %	H. IN POLLICI	L. IN POLLICI	P. IN POLLICI	SUPERF. PIEDI QUADR.	REGOLABILI SI/NO	
AEG (D)	59.13.6	5,25	4,5	- 16	33,5	21,2	23,5	9,4	no	0,50
BK (D)	34.2.6	4,80	4,4	- 9	33,5	19,7	23,7	10,1	no	0,45
Electrolux (GB)	49.1.2	4,5	4,2	- 7	36	20,7	21	8,6	si	0,50
Elite (GB)	34.18.0	4,4	4,0	- 10	34,5	21,5	21,5	8,2	si	0,30
E.E. (GB)	57.12.8	5,1	5,0	- 2	42,0	21,0	19,2	9,0	no	0,33
Frigidaire (GB)	48.14.8	4,6	4,2	- 9	34,7	21	20,7	8,1	si	0,34
GEC (GB)	53.2.11	4,5	4,2	- 7	35,7	21	21,7	8,9	si	0,44
Hoover/Rex (I)	53.8.4	5,4	4,7	- 15	33,5	20,7	23,7	9,2	si	0,30
Hotpoint (GB)	58.14.7	5,0	4,4	- 13	35,5	21	21	10,5	si	0,39
Indesit (I)	33.12.0	5,0	4,1	- 20	34,0	21,5	23,0	8,3	no	0,49
Kelvinator (GB)	58.19.0	5,1	4,9	- 4	43,5	20,5	22,7	9,4	si	0,31
LEC (GB)	50.13.2	5,2	4,8	- 8	38,7	23,2	23,0	8,9	si	0,38
Monogram (I)	56.3.9	5,1	4,4	- 16	33,5	22,2	24,5	8,6	no	0,30
Morphy Rich (GB)	56.18.11	5,0	4,4	- 13	35,5	21	21	10,5	si	0,39
Philco (I)	37.10.0	5,4	4,6	- 17	33,5	21,7	23,2	9,9	si	0,44
Philips (I)	42.19.10	5,0	4,3	- 14	33,5	17,5	23,7	7,6	no	0,35
Singer (I)	58.14.6	5,3	4,8	- 10	48,7	19,7	25,5	8,9	si	0,39
Stokvis (I)	50.1.0	4,6	4,1	- 12	34,5	19,5	23	8,1	no	0,32
Tricity (GB)	51.9.0	5,0	4,5	- 11	34	19,7	23	8,5	si	0,60
UPO (SF)	57.15.0	5,5	4,8	- 14	33,7	22	24,5	9,5	si	0,24

Fonte: C.A. - Londra.

sulle straordinarie differenze sia dal punto di vista del fatturato che da quello della produttività del personale impiegato nei canali di distribuzione al dettaglio, e ciò allo scopo di fornire al lettore i dati necessari a meglio valutare i risultati della nostra ricerca.

Per quanto riguarda, in particolare, il mercato britannico degli elettrodomestici, questo ha avuto negli ultimi anni uno dei più impressionanti sviluppi che siano mai stati registrati nella storia della distribuzione britannica.

Lo sviluppo delle vendite ha determinato problemi di assestamento e di ristrutturazione sia dei canali di distribuzione che del settore produttivo.

Le dimensioni aziendali si sono rivelate inadeguate e si sono moltiplicati i riassorbimenti in gruppi, le fusioni e le liquidazioni ad un ritmo mai prima constatato.

In tali circostanze, caratterizzate da notevoli sfasamenti sia produttivi che distributivi, creati dalla necessità del settore di riammodernarsi e ristrutturarsi, la concorrenza straniera — prima fra tutte quella italiana — ha trovato le condizioni ideali ad una massiccia penetrazione.

Per meglio illustrare i punti precedenti abbiamo esaminato un settore particolare del mercato dei beni di consumo durevoli: quello dei frigoriferi di piccole dimensioni.

Abbiamo visto che in tale settore la concorrenza inglese si rafforza e reagisce alla notevole penetrazione straniera — e soprattutto italiana — con tutte le armi a sua disposizione.

Si tratta, come abbiamo visto, di una dura lotta per la sopravvivenza, destinata peraltro a durare ancora per lungo tempo.

Frattanto le ditte italiane che godono di notevoli vantaggi soprattutto dal punto di vista del prezzo di vendita vanno rafforzando le proprie organizzazioni distributive e si preparano adeguatamente ai duri giorni in cui sia le ditte di produzione che quelle di distribuzione britanniche saranno in grado di passare ad un effettivo contrattacco.

Le ditte italiane che hanno, in diversi anni di duro lavoro, acquisito preziose esperienze

in questo difficile mercato avranno naturalmente minori difficoltà a sostenere l'urto della concorrenza locale, comunque riteniamo che l'entità del mercato e la sua inevitabile e sempre crescente liberalizzazione potranno consentire anche a coloro che in date più recenti abbiano seriamente deciso di entrarvi, di poter realizzare dei risultati di grandissima importanza e spesso superiori alle più rosee aspettative.

BIBLIOGRAFIA

BECKERMANN W. & Ass., *The British Economy in 1975* (Cambridge University Press - 1965).

E. DEVONS, *An Introduction to British Economic Statistics* (Cambridge University Press - 1956).

J. C. R. Dow, *The Management of the British Economy* (Cambridge University Press - 1964).

E. V. MORGAN, *The Structure of Property Ownership in Great Britain* (Oxford University Press - 1960).

L. STAMP & S. H. BEAVER, *The British Isles: an Economic and Geographic Survey* (Longmans - 1963).

G. D. N. WORSWICK, *The British Economy in Nineteen Fifties* (Oxford University Press - 1962).

National Institute Economic Quarterly Review (National Institute of Economic and Social Research - Londra, 1968).

—, *Economic Reports: 1950-1967* (Her Majesty Stationery Office: HMSO - Londra).

—, *Prices and Incomes Standstill* (HMSO - Londra).

—, *National Income and Expenditure* (HMSO - Londra).

—, *Abstract of Regional Statistics* (HMSO - Londra, 1968).

—, *Annual Abstract of Statistics* (HMSO - Londra, 1968).

—, *Monthly Digest of Statistics* (HMSO - Londra, 1968).

—, *Statistics on Incomes, Prices, Employment and Production* (Quarterly - HMSO - Londra, 1968).

—, *Economic Trends* (HMSO - Londra, 1968).

G. C. ALLEN, *The Structure of British Industry* (Longmans, 1966).

British Standards Institution, *Year Book for 1967* (B.S.I. - 1966-67).

DUNCAN BURN, *The Structure of British Industry* (2 Volumi) (Cambridge University Press - 1958).

J. H. DUNNING, *British Industry* (Hutchinson, 1963).

—, *Monopolies, Mergers and Restrictive Practices* (Cmnd 2299 - HMSO - 1964).

—, *The Scottish Economy* (HMSO - 1968).

—, *The North West* (HMSO - 1968).

—, *The South East Study* (HMSO - 1968).

—, *The West Midlands* (HMSO - 1968).

—, *Regional Development in Britain* (HMSO - 1968).

—, *Wales and Monmouthshire* (HMSO - 1968).

Note di documentazione tecnica

Giuseppe Lega

L'elettronica nell'allevamento del bestiame.

La tecnica moderna — e aggiungeremmo rivoluzionaria — non lascia passare occasione alcuna senza portare il proprio contributo anche al potenziamento di quel settore agricolo che riguarda l'allevamento del bestiame da latte e da carne e che costituisce una delle più ricche fonti di economico benessere degli agricoltori di tutto il mondo. L'elettronica ha fatto, così, il suo ingresso nelle sale di mungitura con un nuovo sistema denominato « Electromatic »: esso serve per evitare di dover identificare le mucche prima della alimentazione controllata manualmente usando un controllo elettronico che registra il peso del latte a mano a mano che questo giunge nel recipiente graduato e fa sì che il mangime venga distribuito proporzionalmente. Per ogni 900 grammi di latte prodotto, cade nella mangiatoia una razione straordinaria di mangime. Il nuovo sistema, che è di concezione britannica, potrà elevare la produzione di latte e, al tempo stesso, ridurre la spesa dei concentrati evitando anche una iperalimentazione generale.

Sono stati messi a punto alcuni altri impianti di mungitura per le stalle « a spina di pesce » che utilizzano un tipo fondamentale di stallo con una pesante sbarra diritta sul posteriore e soltanto due pali di sostegno così che l'accesso alle mucche sia limitato il più possibile.

Altre caratteristiche degli impianti in parola sono stalli adattabili e bordi di metallo, sbarre di coda sospese, adattabili anch'esse e controbilanciate e un cancello di uscita a controllo lontano che obbliga le mucche a collocarsi in un determinato modo nella stalla. In questo caso la scelta dell'impianto comprende contenitori di vetro ad altezza oculare, uno per ogni due stalli, un sistema oscillante con recipienti a basso livello che possono essere fatti oscillare attraverso la fossa dell'operatore per servire uno stallo dall'uno all'altro lato della stalla, e un impianto, ad altezza di mammella, con un contenitore di vetro fissato ad ogni stallo, tutti collocati in basso e ai lati della fossa.

Il collocamento in basso dei contenitori riduce la lunghezza delle tubazioni del latte

e diminuisce lo sforzo di sollevamento del sistema aspirante. L'operatore, inoltre, può vedere più chiaramente tutte le mammelle e raggiungere tutte le mucche più facilmente che non con i recipienti a livello oculare. Lo sforzo che egli deve fare nella mungitura viene ridotto anche se i rubinetti di controllo per la mungitura e la lavatura sono collocati in basso.

Questo nuovo tipo di stalla può essere fornito con una alimentatrice semiautomatica sulla quale l'operatore può stabilire la quantità di mangime da dare ad ogni mucca quando entra nella sala di mungitura. L'alimentatrice elettronica distribuirà il quantitativo prestabilito ad ogni mangiatoia, nello spazio di appena venti secondi e poi può essere programmata per l'altro lato della stalla. Cartellini colorati posti sulle code delle mucche e analoghe indicazioni a colori sui comandi della macchina contribuiscono ad una programmazione rapida e senza errore alcuno.

Tra gli ultimi ritrovati per ridurre la manodopera addetta all'alimentazione è stato ideato un nuovissimo apparecchio elettronico che può trasportare qualsiasi mangime da un magazzino ad una serie di tramogge poste in una stalla. La sua capacità va da 508 chilogrammi a 660 chilogrammi all'ora e trasporta il mangime con una cinghia continua munita di spongenze intervallate e che finisce in un cassone di acciaio quadrato e a sezione cava che è disponibile in varie misure, con angoli curvi. La misura massima è di 60 metri. Da queste brevi e rapide note si può desumere che l'avvento dell'elettronica anche nel campo dell'agricoltura, e specificatamente in quello dell'allevamento del bestiame da latte e da carne, rappresenta una delle maggiori conquiste della tecnica moderna al servizio di una attività di primaria importanza anche sotto l'aspetto sociale e previdenziale.

Nuova macchina tessile con apparati eletromagnetici.

L'industria tessile si avvantaggerà da oggi in avanti qualitativamente e quantitativamente con la ideazione e la realizzazione di una nuova macchina che ha caratteristiche tecniche di assoluta eccezione. Si tratta di un'apparecchia-

tura, denominata « Kraftamatic T 100 », che può produrre simultaneamente due cordoncini a 914 mm/min. Tale macchina incorpora un freno e una frizione elettromagnetici in maniera che può essere avviata o arrestata in modo dolce e senza alcun sforzo in un qualsiasi momento del ciclo di produzione. Una sola persona basta per il controllo della macchina stessa. La macchina in parola cuce e lavora a maglia in maniera combinata: e può essere usata per produrre un tessile con pelo da una sola parte o con pelo a cappio da ambo le superfici. I cappi a fiocco vengono fissati mediante un cappio il cui centro resta sulla superficie sottostante del tessuto. Questo sistema di *ancoraggio* impedisce che i cappi siano facilmente strappati dal tessuto e permette anche che il pelo si sollevi dalla superficie come nel caso della imitazione di pellice, di coperte, di asciugamani a spugna e di altri prodotti tessili del genere.

Il pezzo fuso superiore della macchina è assicurato al basamento — che è ottenuto anche esso per fusione —: a sua volta esso si sostiene su due supporti a piedistallo ed è di costruzione nervata nello stesso ferro fuso a struttura compatta. Uno dei due supporti contiene una coppa dell'olio lubrificante e un dispositivo di filtrazione, mentre l'altro ospita la principale trasmissione del motore. L'albero a camme principale è contenuto nel basamento: l'albero funziona su cuscinetti senza attrito: la trasmissione all'ago per produrre maglierie e alle barre di comando viene effettuata mediante sistema a camme coniugate. Due alberi rotanti in cuscinetti antiattrito, contenuti nel pezzo fuso superiore, azionano la barra verticale con l'ago e quella per il cappio. Un movimento regolabile intermittente di alimentazione del panno viene creato dall'albero superiore per mezzo di eccentrico: il che consente una gamma di punti da 8 a 16 per ogni 25,5 mm. L'alimentazione del filo ha luogo mediante rulli a movimento rotatorio continuo e incorpora un comando della velocità che può essere variato all'infinito. Speciali meccanismi tengono sotto controllo la tensione e il movimento del filo, del panno e del prodotto finito. Possono essere usate larghezze di panno sino a 2,02 metri. La lunghezza, la larghezza e l'altezza della macchina sono rispettivamente di 1,37, 4,57 e 1,90 metri. Il basamento utile ha una larghezza di 2,24 metri. Il peso della macchina è di circa 8,12 tonnellate.

Preparazione dei dirigenti industriali in Gran Bretagna.

Un collega inglese che ha particolarmente studiato l'organizzazione degli enti e delle istituzioni britanniche per la preparazione dei diri-

genti di industria mi diceva che in tutto il Regno Unito notevoli mutamenti si sono verificati in questi ultimi anni nei sistemi e nei metodi fino ad oggi seguiti nell'addestramento di coloro che saranno domani i nuovi dirigenti industriali. L'industria è diventata sempre più complessa e di conseguenza ci si è resi conto dell'accresciuta importanza della direzione aziendale per meglio e più modernamente guidare questo incessante processo evolutivo. Tale consapevolezza ha determinato la spinta per l'istituzione fino dal 1947 dell'« Istituto Britannico per la direzione aziendale ». Anche i cambiamenti che si sono verificati all'interno della struttura della società hanno avuto la loro influenza nel campo dei sistemi di istruzione dei dirigenti d'industria: tanto è vero che gli stessi Corsi delle Università e degli Istituti di tecnologia superiore sono stati sempre orientati verso le necessità dell'industria. È fuori discussione oramai che se al governo spetta fornire i mezzi per incrementare l'istruzione dei dirigenti aziendali, tocca, però, anche all'industria il compito di sviluppare con sale di conferenze, laboratori, ecc. il lavoro di quanti seguono nelle fabbriche l'evoluzione della tecnologia. Attualmente nel Regno Unito, mi specificava il collega inglese, si è giunti a stabilire *una graduatoria delle specializzazioni e delle capacità* per coloro che già sono impiegati nelle industrie.

Nel 1963 Lord Franks raccomandò l'istituzione di « Scuole di affari » secondo i modelli già sperimentati con risultati eccellenti negli Stati Uniti. Allora nell'industria britannica fu lanciato un appello per il reperimento di fondi e furono istituite due « Scuole », una a Londra e l'altra a Manchester. È ancora troppo presto per valutare quanto l'industria abbia tratto e tratta vantaggio dall'istituzione di Corsi post-diploma nelle materie relative alla trattazione di affari industriali, ma certamente vi è stata una notevole richiesta sia di posti da parte di dirigenti industriali, sia da parte dei datori di lavoro che cercavano elementi capaci, dotati di competenza per le loro aziende. In queste Scuole va continuamente aumentando il numero di Corsi a disposizione dei dirigenti che già lavorano nelle industrie: tali Corsi sono stati ideati tanto per migliorare il livello delle prestazioni dei dirigenti, quanto per aggiornarli nelle nuove tecniche in modo da incoraggiarne l'introduzione nelle industrie.

In Inghilterra la tendenza verso sempre più grossi complessi industriali ha fatto sì che la qualità della direzione aziendale diventasse una questione alla quale doveva essere riservata la precedenza assoluta. Il che è stato fatto si sta facendo con criteri e metodi in costante

evoluzione onde tenersi aggiornati con le tecniche industriali che camminano velocemente. La direzione aziendale britannica è stata notevolmente rafforzata, mi diceva il collega in parola, dalle tendenze degli ultimi anni e si può guardare all'avvenire con molta fiducia in modo da mantenere salde le posizioni già conquistate e da poter affrontare con serenità la concorrenza degli altri Paesi.

Il treno su cuscino d'aria.

Recentissime notizie informano che la Francia sta completando il suo primo treno su cuscino d'aria da ottanta posti e che attualmente è allo studio anche oltre Manica un treno molto più complesso la cui realizzazione si dà per certa verso la fine di quest'anno.

Il nuovo treno inglese correrà su monorotaia e sarà azionato da un motore lineare. I progettisti britannici si sono adesso trasferiti dallo Hampshire, a Hythe, a Cambridge dove è vicino il termine meridionale della monorotaia su cui correrà il treno e che avrà una lunghezza di diciassette chilometri. Precisamente da Earith fino a Denver Sluice nel Norfolk.

Fino ad ora gli aspetti del treno in parola sono stati studiati dalla Tracked Hovercraft di cui è ingegnere capo Dennis Blise: i collaudi sono avvenuti in galleria a vento con modellini lungo un percorso di appena diciotto metri. Queste prove vogliono stabilire le caratteristiche aerodinamiche, come la stabilità nel beccheggio oltre i coefficienti di resistenza all'aria. Il gruppo dei progettisti ha anche studiato e collaudato

i progetti di cuscinetti periferici a getto che verranno usati per sostenere e guidare il convoglio lungo la monorotaia.

Il treno di cui parliamo (al contrario di quello francese che è azionato da eliche d'aereo e che ha una velocità non eccessiva) potrà sviluppare una velocità di 400-480 chilometri l'ora: questa velocità non sarà naturalmente raggiunta nella sezione iniziale della rotaia che sarà lunga appena cinque chilometri, ma, a mano a mano che la rotaia verrà estesa prima a otto chilometri e poi a dodici, si potranno raggiungere le massime velocità. Il treno britannico è interamente elettrico e usufruisce di una frequenza costante trifase a corrente alternata. I motori elettrici sono azionati da compressori per generare l'aria pressurizzata necessaria per sollevare e guidare il convoglio. Per un treno lungo otto metri che viaggi a velocità di 400 chilometri l'ora questa energia potrebbe aggiungersi sui 1.000-1.200 Hp. E altri 2.500 Hp saranno necessari al motore lineare per accelerare il veicolo.

Molto importante è la monorotaia e si sono, infatti, compiuti studi severi per stabilirne la migliore configurazione. Il materiale che sarà usato è il calcestruzzo: la monorotaia sarà costruita in sezioni prefabbricate montate su mini-piloni.

Il primo treno inglese entrerà in funzione, come s'è detto, verso la fine di quest'anno: avrà posti per circa ottanta persone sedute a quattro a quattro, una di fronte all'altra con un corridoio centrale. Vi sarà un « pilota controllore » per la tranquillità dei passeggeri. Il ral-



Una immagine del treno su cuscino d'aria che, lungo una monorotaia di cemento, correrà ad una velocità di 400-480 Km l'ora.

lentamento del treno avverrà per inversione del motore lineare oltre che per frizione dei freni. È anche da ritenere che, in caso di emergenza, possa essere usata la frenatura aerodinamica.

Complessivamente la società costruttrice prevede per i suoi treni un mercato potenziale che si estende per molte migliaia di chilometri intorno al mondo. Potrebbe trattarsi sia di treni passeggeri che di treni merci dotati di vagoni per contenitori. Però si preferirà mantenere del tutto separati i servizi passeggeri da quelli merci riservando il trasporto delle merci stesse nelle ore notturne e a velocità ridotte.

Un'industria per l'allevamento artificiale delle ostriche.

E' noto che per l'industria della pesca una delle maggiori difficoltà che si fanno sentire è quella che riguarda la cultura dei crostacei — e in primo luogo delle ostriche che sono un alimento di grande classe — in quanto essi non si riproducono regolarmente. Tale difficoltà è maggiore, appunto, nei confronti delle ostriche, ad eccezione dell'ostrica europea che si riproduce bene almeno ogni cinque anni con intervalli sporadici talvolta più lunghi. Ne consegue che sono stati studiati e messi a punto particolari sistemi e metodi per incrementare — sotto il profilo industriale — la cultura delle ostriche e di altri molluschi della stessa specie.

Tra gli esperimenti più importanti sono da annoverarsi quelli compiuti da una delle più grandi Stazioni sperimentali d'Europa, Conway, nel Regno Unito. Qui le ostriche per la riproduzione vengono poste in piccole vasche attraverso le quali scorre continuamente acqua di



Vivaio sperimentale d'ostiche: si studia per giungere all'industrializzazione degli allevamenti.

mare, alla temperatura di 20 gradi C arricchita di elementi nutritivi derivati dalle alghe. Dopo 4-6 settimane in inverno e meno in estate le ostriche-madri generano grappoli di larve. Queste nuotano alla superficie dell'acqua e possono essere prontamente raccolte con reti sottilissime per l'ulteriore coltura.

Dopo un accurato lavaggio questi grappoli di larve (centomila larve ogni grappolo) si pongono in recipienti di polietilene che contengono 75 litri di acqua. L'alimentazione è costituita da piccolissime piante marine, ma i risultati migliori si hanno con una miscela di due specie di « flagellati », la *Isochrysis* e la *Tetraselmis*: tali due piante vengono coltivate separatamente. Dopo 8-14 giorni le larve si sono completamente sviluppate e incominciano a cercare una superficie adatta alla quale attaccarsi. Questa è fornita da strati di cloruro di polivinile nero, dalla superficie ruvida, posti sul fondo della vasca. Questi strati vengono tirati fuori dalle vasche ogni giorno e le giovani ostriche che vi si sono attaccate si spazzolano delicatamente e si mettono, poi, su vassoi con un fondo a rete di plastica. I vassoi si immergono, quindi, nell'acqua arricchita di nutrimento: l'acqua scorre di continuo passando sopra le ostriche e portando via il materiale di spурго.

Attualmente vi è anche, per tentare l'industrializzazione, un vivo interessamento per allevare i gamberi. Questo tipo di allevamento presenta, però, diversi problemi dato che, oltre alle speciali esigenze delle larve, è necessario mantenere tali crostacei in cattività fino a che raggiungono la grandezza giusta per poter essere messi in commercio. Nella Stazione britannica di cui si è parlato più sopra si usa dedicarsi alla cattura in mare dei gamberi-femmina che rechino uova bene sviluppate dal tardo inverno fino alla metà di estate. Nei laboratori queste femmine generano larve carnivore che nuotano liberamente e vengono nutriti con gamberetti di mare appena nati. In principio le larve ne mangiano venti al giorno: ma arrivano fino a 400 al giorno. Dopo tre settimane sono pronte per la metamorfosi.

I gamberi possono crescere e sopravvivere in una grande varietà di recipienti, ma i risultati migliori si hanno usando recipienti poco profondi con una vasta area di fondo. Ciò lascia spazio agli animali appena formati per poter sfuggire agli attacchi dei loro compagni quando sono ancora nella fase *morbida*.

È evidente che anche in questo campo la tecnica industriale e i sistemi scientifici si allineano, integrandosi a vicenda, per soddisfare sempre più i bisogni alimentari dell'uomo con vantaggi sicuri anche dal punto di vista economico.

Con un nuovo computer l'elettronica su misura

L'Auditronic 770, presentato dalla Olivetti, intende fornire una soluzione elettronica ed esattamente dimensionata ai problemi di ogni azienda, anche media e piccola.

La Olivetti ha annunciato l'uscita di un suo nuovo computer «Auditronic 770» che intende fornire una soluzione elettronica, a basso costo ed esattamente dimensionata, ai problemi contabili, amministrativi e più generalmente di gestione di ogni azienda anche piccola e media.

Auditronic 770, che ha le dimensioni di una macchina contabile e può essere fatto funzionare da un operatore non specializzato, si presenta dunque come uno strumento che offre le presentazioni tipiche del computer in un sistema semplificato ed economico. Tra l'altro, viene fornito già dotato di programma (software). L'utente è messo cioè in condizione di sfruttare subito la macchina in tutte le sue capacità.

Tenuto conto che i problemi di gestione non variano qualitativamente rispetto al mutare delle dimensioni aziendali, l'Auditronic può adattarsi alle più varie strutture organizzative. Propone soluzioni semplici ma complete nelle piccole e medie aziende, senza profonde modifiche di struttura; e si inserisce con funzioni nuove anche negli schemi esistenti delle grandi organizzazioni, contribuendo a realizzare il più conveniente decentramento e alleggerendo l'elaboratore centrale dei lavori ad esso non propri.

Un prodotto così innovatore presuppone soluzioni di rilievo anche di contenuto tecnologico, come la speciale memoria costituita da cartucce a nastro magnetico. Le cartucce, facilmente intercambiabili, rappresentano un vasto archivio permanente di dati e di programmi. Complessivamente sono disponibili nella memoria della macchina oltre 74.000 caratteri.

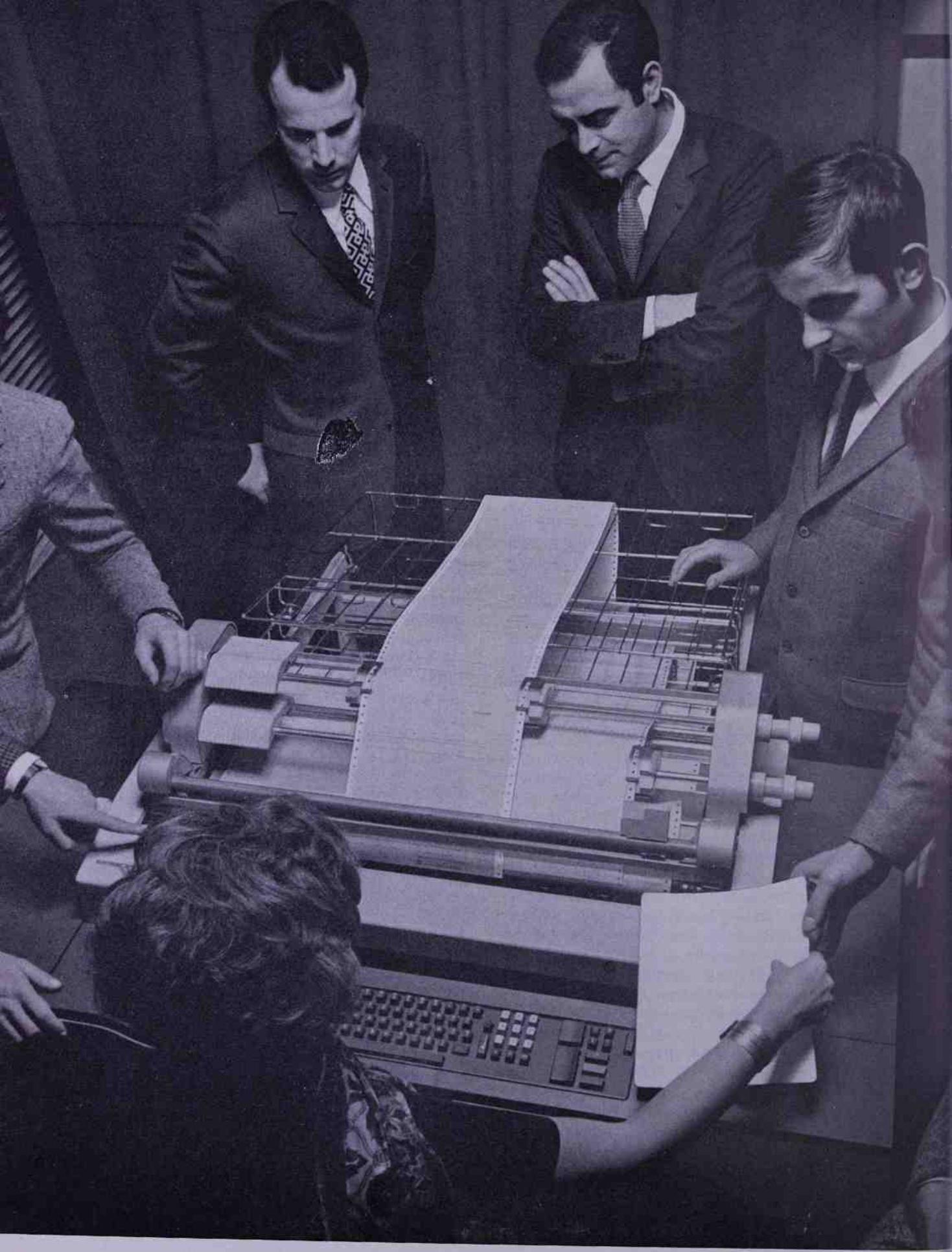
Ma la caratteristica più evidente dell'Auditronic è costituita dall'alta produttività, determinata dall'originale organizzazione dei suoi numerosi dispositivi, che possono operare anche simultaneamente.

La macchina può infatti regolare il movimento di più stampati di formato diverso contemporaneamente presenti nella macchina, secondo le indicazioni del programma. Può inoltre eseguire, sempre nella stessa fase operativa, più lavori (ad esempio compilare una fattura, aggiornare la relativa scheda del cliente nonché la situazione di magazzino) e svolgere più funzioni (ad esempio mentre stampa documenti può accettare impostazioni dalla tastiera, eseguire calcoli, cercare o registrare informazioni sulla memoria). La capacità di effettuare tutte queste operazioni insieme consente fra l'altro al computer di recuperare i tempi di intervento manuale dell'operatore, necessariamente più lento.

L'Auditronic è a struttura modulare: all'unità base se ne possono aggiungere varie altre, per l'entrata e l'uscita delle informazioni, in particolare lettori e perforatori di nastri e di schede nonché schede contabili con piste magnetiche. In tal modo si adegua alla crescita delle necessità dell'azienda senza richiedere una revisione organizzativa e nello stesso tempo diventa un sistema completo e autonomo per il trattamento delle informazioni.

Tramite un'ulteriore unità lo stesso sistema può collegarsi con un altro sistema Auditronic o direttamente con un grosso elaboratore centrale (utilizzando le normali reti di comunicazioni telefoniche). Quest'ultimo caso si riferisce soprattutto all'utilizzazione dell'Auditronic in una grande azienda, che intenda decentrare le funzioni operative riservando al centro la gestione di tutta la parte informativa e di controllo.

Le prestazioni della macchina — che si produce in serie negli stabilimenti della Olivetti ad Ivrea — la pongono ai più alti livelli di competitività anche sul piano internazionale. Grossi ordini sono stati già stipulati da enti pubblici e privati in diversi paesi del mercato europeo.



tra i libri

Centro studi piemontesi - Ca de studi piemontèis - Torino.

Collana di studi e testi piemontesi.

n. 1 - *Le ridicole illusioni* - Un'ignota commedia piemontese dell'età giacobina - pagg. 89 - Tip. S.A.N. - Torino, 1969 - s.i.p.

n. 2 - *L'arpa discordata* - Dove dà ragguaglio di quanto occorse nell'assedio 1705-06 della Città di Torino - pagg. 73 - S.A.N. - Torino, 1969 - s.i.p.

Collana di letteratura piemontese moderna.

n. 1 - FRUSTA ARRIGO - *Fassin-e 'd sabia* - pagg. 105 - S.A.N. - Torino, 1969 - s.i.p.

n. 2 - BRERO CAMILLO - *Breviari d'anima* - pagg. 68 - S.A.N. - Torino, 1969 - s.i.p.

COGNASSO FRANCESCO - *Vita e cultura del Piemonte - Dal Medioevo ai giorni nostri* - pagg. 440 - S.A.N. - Torino, 1969 - s.i.p.

Per iniziativa di un gruppo di studiosi e di personalità particolarmente qualificate, è stato costituito in Torino un « Centro Studi Piemontesi - Ca de Studi Piemontèis », con l'intento di promuovere e appoggiare — in armonia con istituzioni affini già esistenti — lo studio della cultura piemontese in ogni sua manifestazione.

In modo particolare il Centro si propone di promuovere direttamente lo studio filologico dei documenti antichi e della letteratura in piemontese fino alla prima metà dell'800, contribuire a diffondere la conoscenza della letteratura piemontese moderna, appoggiare lo studio scientifico dei dialetti parlati nella regione subalpina valorizzare le tradizioni popolari, costituire un organico archivio per tutto ciò che può interessare la nostra cultura.

Da questa presentazione appare evidente l'interesse e l'importanza del programma del Centro, le cui iniziative sono volte a salvaguardare i valori dello spirito del vecchio Piemonte ed il suo patrimonio culturale. Questa azione appare soprattutto urgente e necessaria ora che il dialetto piemontese va via via contaminandosi e sta quasi scomparendo dall'uso comune.

Il Centro ha dato vita a due collane: la prima è una « Collana di studi e testi » a carattere filologico-letterario, il cui campo d'indagine sono i documenti antichi e la letteratura piemontese fino al 1830 circa. Sono stati pubblicati sinora in questa Collana: *Le ridicole illusioni dell'anno IX*, un'ignota commedia dell'età giacobina, scritta in piemontese intorno al 1801-1803, e *L'arpa discordata* — dove dà ragguaglio di quanto occorse nell'assedio 1705-06 della città di Torino — un poemetto metà satirico-burlesco, metà epico, presumibilmente dovuto al torinese Francesco Antonio Tarizzo. Di tale

opera, di cui si conoscono differenti versioni, il Centro ha curato una edizione critica, pubblicando a fronte i diversi testi conosciuti.

La seconda collana è una « Collana di opere di letteratura piemontese moderna », che si propone di offrire in edizioni filologicamente curate una scelta di opere — poesia, prosa e teatro — che andranno dal secondo Ottocento ai migliori contemporanei. Nella serie sono già stati pubblicati due volumi: *Fassin-e 'd sabia*, fresche e gustose prose piemontesi di ARRIGO FRUSTA, pseudonimo di Augusto Ferraris, morto novantenne nel 1965, e *Breviari d'anima*, delicate poesie di CAMILLO BRERO.

Va poi ancora segnalata la pubblicazione a cura del Centro di una poderosa opera: *Vita e cultura in Piemonte - dal Medioevo ai giorni nostri* di FRANCESCO COGNASSO.

Nel volume, pubblicato sotto l'egida della Società Riv-SKF, la storia del Piemonte è vista attraverso lo sviluppo e l'evolversi della civiltà e della cultura, in tutte le sue manifestazioni, sino ad oggi.

Per la serietà della realizzazione — di cui è già garanzia il nome dell'autore — è questa un'opera di fondamentale importanza per lo studio della storia e della letteratura piemontese; essa è arricchita inoltre da una ampia bibliografia.

Il Centro studi piemontesi ha sede in via Carlo Alberto 59. Ad esso possono aderire gli studiosi che ne condividono gli scopi e quanti intendono appoggiarne le iniziative (L. Z.).

IN BIBLIOTECA

Camere di commercio italiane ed estere.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - ALESSANDRIA - *Relazione sull'andamento economico della provincia di Alessandria* - Centro e riproduzioni e stampa della CCIAA - Alessandria, 1969 - pagg. 142 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - AREZZO - *La funzione dell'intervento statale per l'eliminazione degli squilibri socio-economici nelle zone depresse, con particolare riferimento alla Toscana* - Convegno tenuto ad Arezzo l'11 ottobre 1969 sotto il patrocinio dell'Unione regionale delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura della Toscana - Tip. Badiali - Arezzo, 1969 - pagg. 83 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - BOLOGNA - *Compendio statistico della provincia di Bologna 1969* - Arti grafiche Tamari - Bologna, 1969 - pagg. 500 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - BOLOGNA - CESARINO CESARI - *Un'indagine sulla localizzazione delle industrie manifatturiere nel bolognese* - Quad. de «La Mercanzia» - n. 15 - Arti grafiche Tamari - Bologna, 1969 - pagg. 32 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - BRINDISI - *Prescrizioni di massima e di polizia forestale per boschi e terreni sottoposti a vincolo nella provincia di Brindisi* - Tip. Abicca - Brindisi, 1969 - pagg. 79 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - CAMPOBASSO - *Relazione sulla situazione economica del Molise 1968* - La Grafica moderna - Campobasso, 1969 - pagg. 169 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - FORLÌ - *Aspetti dell'agricoltura forlivese* - Quaderni a cura dell'Ufficio provinciale di statistica - n. 5 - Tip. Moderna F.lli Zauli - Castrocaro Terme, 1969 - pagg. 47 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - LIVORNO - *Il prodotto netto in agricoltura in provincia di Livorno - Anni: 1938 e dal 1949 al 1964 (vecchia serie) e dal 1965 al 1968 (nuova serie)* - A cura del dott. Luciano Jacoponi - Livorno, novembre 1969 - pagg. 421 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - LIVORNO - *Il credito in provincia di Livorno* - A cura dell'Ufficio studi programmazione e statistica - Livorno, 1969 - pagg. 113 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - MANTOVA - *Il risanamento degli allevamenti bovini dalla brucellosi* - Atti del Convegno di studi - Gonzaga, 6-9-1969 - Mantova, 1969 - pagg. 39 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - MILANO - SERVIZIO RAPPORTI CON L'ESTERO - *Esportatori della provincia di Milano* - N. 2 - Industrie tessili e dell'abbigliamento - Milano, gennaio 1970 - pagg. 133 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - MILANO - *Medie mensili ed annuali delle quotazioni riportate nei listini settimanali dei prezzi all'ingrosso sul mercato di Milano per l'anno 1968* - Poligrafico G. Colombi S.p.A. - Milano, 1968 - pagg. 100 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - NAPOLI - UFFICIO DI STATISTICA - *I comuni della provincia di Napoli - Cenni storici ed economici* - Tip. G. D'Oriano - Pozzuoli, 1969 (2^a edizione ampliata) - pagg. 285 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - NAPOLI - *Alcuni aspetti e problemi socio-economici della provincia e della regione* - Tip. A. Correse - Napoli, 1968 - pagg. 217 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - PAVIA - *Atti del Convegno su: «Come inserire le piccole e medie aziende lombarde nei canali di esportazione»* - Pavia, 22-23 marzo 1968 - Industria grafica Pavese - Pavia, 1968 - pagg. 175 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI PAVIA - *Prescrizioni di massima e di polizia forestale per i boschi e terreni di montagna sottoposti a vincolo nella provincia di Pavia* - Pavia, 1969 - pagg. 56 s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - PESARO - *Convegno nazionale sulla meccanizzazione agricola nei terreni declivi - X Mostra nazionale di meccanica agraria e prove dimostrative - Atti - Relazione* - Pesaro 28-30 giugno 1968 - Pesaro, 1969 - Stabilimento tipografico editoriale urbinate - Urbino - pagg. 192 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - PESARO - *Convegno nazionale sulla meccanizzazione agricola nei terreni declivi - X Mostra nazionale di meccanica agraria e prove dimostrative - Atti e relazioni* - Pesaro, 28-29-30 giugno 1968 - S.T.E.U. - Stabilimento tipografico editoriale urbinate - Urbino, 1969 - pagg. 192 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - REGGIO EMILIA - *VII Concorso nazionale suini macellati - I Concorso internazionale suini macellati - Risultati ufficiali* - Reggio Emilia 1-4 maggio 1969 - Reggio Emilia, 1969 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - UFFICIO PROVINCIALE DI STATISTICA - SIRACUSA - *Compendio statistico della provincia di Siracusa dal 1961 al 1967* - Arti grafiche M. Fuciano - Augusta, 1969 - pagg. 349 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA E AGRICOLTURA - TRENTO - *Elenco dei libri entrati in biblioteca nel 1^o semestre 1969 - Ripartito per materie ed ordinato alfabeticamente* - Ufficio duplicazione della CCIAA - Trento, 1969 - pagg. 43 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - TRENTO - ANTONIO BETTI - FRANCO BERTOLDI - *L'operatore trentino sui mercati mondiali - Analisi del commercio estero provinciale 1963-1968* - Supplemento a «Economia Trentina» della CCIAA - Trento - n. 6 - 1969 - Arti grafiche Saturnia - Trento, 1969 - pagg. 82 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - VERCCELLI - ENTE NAZIONALE RISI - MILANO - *Risicoltura all'ombra dei grattacieli - Cronache e relazioni sul viaggio di studio negli Stati Uniti - Agosto 1968* - Tip. ed. «La Sesia» - Vercelli, 1969 - pagg. 79 - s.i.p.

UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - *Le Camere di commercio industria artigianato e agricoltura in Italia e le Camere di commercio all'estero - Dirigenti e organizzazioni al 31 dicembre 1969* - Roma, 1969 - XVIII ediz. - pagg. 287 - s.i.p.

UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - *Statistiche provinciali dei movimenti valutari inerenti alle importazioni ed alle esportazioni - 1^o semestre 1969* - (Dati comunicati dall'Ufficio Italiano dei cambi) - Roma, 1969 - pagg. 740 - L. 12.000.

UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - *I conti regionali economici 1965-1968 - Calcolo di alcuni principali aggregati - Reddito a prezzi correnti ed a prezzi costanti - Consumi - Investimenti - Relazione del gruppo di lavoro diretto da B. Barberi e G. Tagliacarne* - Edizioni ABETE - Roma, 1969 - pagg. 247 - L. 4.500.

UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - *La situazione economica delle provincie nel 1969* - XLVIII Assem-

blea degli amministratori delle Camere di commercio industria artigianato e agricoltura - Roma, 14 gennaio 1970 -

- *Parte I - Note delle Camere di commercio sull'andamento congiunturale del 1969* - pagg. 366
- *Parte II - Le principali iniziative nei settori industriali, alberghiero e della grande distribuzione per singole provincie nel 1969* - pagg. 70

Tip. Abete - Roma, 1969 - s.i.p.

UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - GABRIELE GAETANI D'ARAGONA - *Produttività e agricoltura* - Ed. A. Giuffré - Milano, 1969 - pagg. 178 - L. 3.000.

UNIONE REGIONALE CAMERE DI COMMERCIO DELL'EMILIA E ROMAGNA - CENTRO OPERATIVO PER IL COMMERCIO CON L'ESTERO - *Traduttori - Interpreti dell'Emilia-Romagna e specialisti in genere* - A cura di Ermanno Bitelli - Tip. Negri - Bologna, 1969 - pagg. 144 - L. 2.500.

UNIONE DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DELLA REGIONE SICILIANA - ROMUALDO GIUFFRIDA - *I Rothschild e la finanza pubblica in Sicilia (1849-1855)* - Coll. Storia economica di Sicilia - Testi e ricerche - n. 11 - S. Sciascia editore - Palermo, 1968 - pagg. 191 - L. 600.

UNIONE DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DELLA REGIONE SICILIANA - PALERMO - GIOVANNI BOMBACE - *Appunti sulla malacofauna e sui fondali circa litorali della penisola di Milazzo* - Quad. di ricerca e sperimentazione - n. 12 - Supplemento al Bollettino d'informazioni Sicilcamere - Tip. Pezzino - Palermo, 1969 - pagg. 56 - s.i.p.

CENTRO DI STUDI E RICERCHE ECONOMICO-SOCIALI DELL'UNIONE REGIONALE DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ED AGRICOLTURA DELLA CAMPANIA - *Relazione sulla situazione economica della Campania nel 1968* - Serie Monografie n. 4 - Giannini editore - Napoli, 1969 - pagg. 205 - s.i.p.

CENTRO DI STUDI E RICERCHE ECONOMICO-SOCIALI DELL'UNIONE REGIONALE DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DELLA CAMPANIA - *Rapporto preliminare sulla congiuntura economica della regione nel 1969* - Serie monografie n. 5 - Giannini editore - Napoli, 1970 - pagg. 90 - s.i.p.

CENTRO STUDI ECONOMICO-SOCIALI DELL'UNIONE REGIONALE DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ED AGRICOLTURA DELLA CAMPANIA - MARIO DI STEFANO - *Il patrimonio boschivo ed i territori montani in Italia ed in Campania* - Giannini editore - Napoli, 1969 - pagg. 83 - s.i.p.

CENTRO DI STUDI E RICERCHE ECONOMICO-SOCIALI DELLA UNIONE REGIONALE DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DELLE MARCHE - *Indagine sulla struttura e le prospettive di sviluppo dell'artigianato delle Marche* - *Istruzioni per i rilevatori* - Ancona, novembre 1968 - pagg. 35 - s.i.p.

CENTRO DI STUDI E RICERCHE ECONOMICO-SOCIALI DELLA UNIONE REGIONALE DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DELLE MARCHE - *Nozioni di calcolo applicato - Lezioni tenute dall'insegnante Aldo Bontempi al corso per istruttori pratici di macelleria* - Ancona, marzo-giugno 1969 pagg. 85 - s.i.p.

CENTRO DI STUDI E DI RICERCHE ECONOMICO - SOCIALI DELLA TOSCANA - *Problemi di economia toscana* - Quad. n. 5 - Dicembre 1969 - Stab. grafico Commerciale - Firenze, 1968 - pagg. 111 - s.i.p.

CENTRO DI STUDI E DI RICERCHE ECONOMICO-SOCIALI DELLA TOSCANA - UNIONE REGIONALE DELLE CAMERE DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA - *Le risorse economiche della Toscana* - Firenze, 1968 - Ed. A. Giuffré - Milano - pagg. 840 - L. 25.000.

CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA - *Directorio industrie y comercial de la Costa atlántica de Colombia - America del Sur* - 1968-69 - Barranquilla - Colombia, 1969 - pagg. 66 - s.i.p.

CHAMBRE DE COMMERCE DE HONGRIE-BUDAPEST - *Répertoire d'adresses des sociétés hongroises de commerce extérieur* - Budapest, 1969 - pagg. 176 - s.i.p.

CHAMBRE DE COMMERCE DE BULGARIE - *25 années République populaire de Bulgarie* - Sofia, 1969 - s.i.p.

ASSOCIATION OF GERMAN CHAMBERS OF INDUSTRY AND COMMERCE - *The West German Economy* - 1968 - Bonn, 1969 - pagg. 28 - s.i.p.

ITALY-AMERICA CHAMBER OF COMMERCE INC. - *United States - Italy Trade Directory 1969-1970* - New York, 1969 - 8th Edition - pagg. 384 - \$ 15.00.

ITALO-SOVIETSKAYA TORGOVAYA PALATA - *Spravochnaya Kniga - Po Ital'ianskim Firman, Yavlyayuscimsya Clienami - Italo-Sovietskoy Torgovoi Palati* - 1969 - (Annuario delle ditte italiane membri della Camera di commercio italo-sovietica - 1969) - Milano, 1969 - «La Varesina Grafica» - Azzate (VA) - pagg. 576 - s.i.p.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS - DIRECTION DES RELATIONS INTERNATIONALES - *Documents de commerce international - Formalités douanières - Echanges intercommunautaires - Régimes suspensifs* - Paris, janvier 1970 - pagg. 21 - s.i.p.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE - ROTTERDAM - *Rotterdam - 1967-1968 - Statistique du commerce, de l'industrie et du transport* - Rotterdam, 1969 - pagg. 120 - s.i.p.

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA - SABADELL - *Memoria comercial e industrial 1968* - Sabadell, 1969 - pagg. 179 - s.i.p.

CAMERA DI COMMERCIO INTERNAZIONALE - CIC - SEZIONE ITALIANA - *Guida per la redazione di contratti di agenzia commerciale - Con supplemento di notizie sulla legislazione vigente in vari Paesi* - Roma, 1969 - Tip. V. Ferri - pagg. 198 - L. 3.000.

Pubblicazioni statistiche.

ÖSTERREISCHISCHEN STATISTISCHEN ZENTRALAMT - *Statistisches Handbuch für die Republik Österreich - 1969* - Wien, 1969 - pagg. 553 - L. 3.000.

REPÚBLICA ARGENTINA - PRESIDENCIA DE LA NACIÓN ARGENTINA - SECRETARÍA DEL CONSEJO NACIONAL DE DESARROLLO - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSO - *Censo nacional económico - Comercio y prestación de servicios - 6^a parte - Entre ríos - Corrientes - Misiones - Chaco - Formosa* - s.i.t. - pagg. 250 - s.i.p.

PRESIDENCIA DEL GOBIERNO - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA - *Anuario estadístico Espana 1969* - Madrid, 1969 - pagg. 754 - s.i.p.

FEDERALNI STATISTIKY URAD - *Statistika Rocenka - Ceskoslovenske Socialisticke Republiky 1969* - Praha, 1969 - pagg. 598 - Kcs 76,00.

CONSORZIO AUTONOMO DEL PORTO DI GENOVA - UFFICIO STUDI ECONOMICI - *Il porto di Genova - Movimento nel porto di Genova nel 1968* - Numero speciale della rivista « *Il porto di Genova* » - n. 8, 1969 - pagg. 120 - s.i.p.

CONSORZIO AUTONOMO DEL PORTO DI GENOVA - UFFICIO STUDI ECONOMICI - *Il porto di Genova - Il commercio italiano con l'estero attraverso il porto di Genova nel 1968 - Il valore delle merci* - Numero speciale della rivista « *Il porto di Genova* » - Settembre 1969 - pagg. 41 - s.i.p.

ENI - ENTE NAZIONALE IDROCARBURI - *Energia ed idrocarburi nel 1968 - Vol. I* - pagg. 154 - *Energia ed idrocarburi - Vol. II - Sommario Statistico* - pagg. 248 - Società tipografica editoriale milanese - S. Donato Milanese, 1969 - s.i.p.

Organizzazioni internazionali.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *Salaires minima et développement économique* - Genève, 1969 - pagg. 229 - fr. sv. 9.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *Sécurité et hygiène dans les travaux forestiers* - Genève, 1969 - pagg. 178 - s.i.p.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *Annuaire des statistiques du travail 1969* - Genève, 1969 - pagg. 815 - Fr.s. 40.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *La mesure de la productivité du travail* - Genève, 1969 - pagg. 194 - Fr.s. 9.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *Procès-verbaux de la 173^e session du conseil d'administration* - Genève, 12-15 novembre 1968 - Genève, 1969 - pagg. 201 - Fr. 24.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *Conférence internationale du travail - 54^e session* - Genève, 1970 - *Rapport III (Partie 2) - Résumé des rapports sur des recommandations choisies (Article 19 de la Constitution) Santé bien-être et logements des travailleurs* - Genève, 1970 - pagg. 203 - Fr.s. 10.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *Conférence internationale du travail - 54^e session* - Genève, 1970 - *Rapport VII - Les droits syndicaux et leurs relations avec les libertés civiles* - Genève, 1969 - pagg. 79 - Fr.s. 4.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *Conférence internationale du travail - 54^e session* - Genève, 1970 - *Rapport IV (2) - Les congés payés* - Genève, 1970 - pagg. 75 - Fr.s. 4.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *Conférence internationale du travail - 54^e session* - Genève, 1970 - *Rapport IV (1) - Les problèmes découlant de l'évolution technique et de la modernisation à bord des navires* - Genève, 1969 - pagg. 33 - Fr. 3.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL - BIT - *Conférence internationale du travail - 54^e session* - Genève, 1970 - *Rapport VIII (2) - Protection des représentants des travailleurs dans l'entreprise et facilités à leur accorder* - Genève, 1970 - pagg. 142 - Fr.s. 7.

ISTITUTO STATISTICO DELLE COMUNITÀ EUROPEE - *Nomenclatura uniforme delle merci per la statistica dei trasporti - NST - Edizione 1968* - Lussemburgo - pagg. 479 - L. 620.

COMUNITÀ EUROPEA DEL CARBONE E DELL'ACCIAIO - ALTA AUTORITÀ - *Le esportazioni comunitarie di beni di investimento - Saggio sulle prospettive al 1970* - Coll. Obiettivi generali « Acciaio » n. 34 - Lussemburgo, 1967 - pagg. 111 - L. 1.250.

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE - *Nota sulla politica regionale nella comunità - Allegati I e II* - Bruxelles, 15 ottobre 1969 - s.i.p.

COMUNITÀ ECONOMICA EUROPEA - *Convenzione di associazione tra la Comunità Economica Europea e gli Stati africani e Malgascio associati a tale Comunità e documenti allegati* - Yaoundé, 29 luglio 1969 - Bruxelles, 1969 - pagg. 20 - s.i.p.

ISTITUTO STATISTICO DELLE COMUNITÀ EUROPEE - *Bilance dei pagamenti 1958-1967 - Vol. II* - Lussemburgo, 1969 - pagg. 65.

COMUNITÀ EUROPEE - COMMISSIONE - *Repertorio - Degli organismi comuni istituiti nell'ambito delle Comunità europee dalle Associazioni industriali, artigiane, commerciali e di servizi dei sei paesi; Associazioni di professioni liberali; Sindacati dei lavoratori subordinati e Associazioni di consumatori* - Servizi pubblicazioni delle Comunità Europee, 1969 - L. 2.500.

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE - *Relazione annuale sulle attività di orientamento professionale nella Comunità 1968* - Servizi pubblicazioni delle Comunità Europee - 1969 - pagg. 90 - L. 620.

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE - *Relazione annuale sulle attività dei servizi della manodopera degli Stati membri della Comunità - 1968* - Servizi pubblicazioni delle Comunità Europee - 1969 - pagg. 124 - L. 620.

FAO/OMS - *Normes d'identité et de pureté et évaluation toxicologique des additifs alimentaires: divers antibiotiques - Douzième rapport de Comité mixte FAO/OMS d'experts des additifs alimentaires* - Genève, 1-8 juillet 1968 - Rome, 1969 - pagg. 55 - FF. 5,00.

FAO - *Rapport de la FAO sur les produits - 1968 et perspectives pour 1969* - Tipo-lito SAGRAF - Napoli, 1969 - pagg. 216 - FF. 20,00.

FAO - *Annuaire statistique des pêches - 1968 - Vol. 26 - Quantités pêchées et débarquées* - Rome, 1969 - pagg. 159 + 94 - FF. 26,00.

FAO - *Manuel des méthodes d'évaluation des stockés d'animaux aquatiques - Première partie - Analyse des populations* - Roma, 1969 - pagg. 160 - FF. 25,00.

UNITED NATIONS - *Economic Survey of Asia and the Far East 1967* - Bangkok, 1968 - pagg. 204 - L. 2.400.

NATIONS UNIES - *Rapport du colloque interrégional sur le développement des industries transformatrices de métaux dans les pays en voie de développement* - New York, 1969 - pagg. 118 - L. 1.000.

NATIONS UNIES - *La production des engrais dans six pays riches en gaz naturels - Rapport sur les engrais* - New York, 1969 - pagg. 72 - L. 600.

NATIONS UNIES - *Publications nationales de statistiques publiées en 1966* - New York, 1969 - pagg. 134 - L. 1.080.

NATIONS UNIES - *Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement - Genève - Conditions d'expédition - Rapport du secrétariat de la Cnuced* - New York, 1969 - pagg. 75 - L. 1.200.

UNITED NATIONS - ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA - *Economic Survey of Africa - Vol. II - North African Sub-region* - New York, 1968 - pagg. 182 - L. 2.000.

NATIONS UNIES - COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'EUROPE - *La situation du charbon en Europe en 1968 - Et ses perspectives* - New York, 1969 - pagg. 57 - L. 560.

UNITED NATIONS - *Yearbook of National Accounts Statistics 1968 - Vol. I - Individual country data* - New York, 1969 - pagg. 763 - L. 8.000.

NATIONS UNIES - *Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement - Genève - Étude sur les transports maritimes, 1968 - Rapport du secrétariat de la Cnuced* - New York, 1969 - pagg. 51 - L. 800.

OCDE - *Intégration économique entre Pays en voie de développement* - Série études du Centre de développement - Paris, 1969 - pagg. 172 - L. 2.700.

OCDE - *Bulletin de liaison entre instituts de recherche et de formation en matière de développement - Affaires sociales - Travail - Salaires - 1969* - n. 4 - Paris, 1969 - pagg. 137 - F. 6.

OCDE - *Études économiques de l'OCDE - Yougoslavie* - Paris, 1969 - pagg. 57 - F. 3.

OCDE - *Études économiques de l'OCDE - Royaume-Uni* - Paris, 1969 - pagg. 75 - F. 3.

OCDE - *Études économique de l'OCDE - Espagne* - Paris, 1970 - F. 3.60.

OCDE - *Réutilisation des eaux usées en Allemagne* - Par le prof. W. J. Müller - Paris, 1969 - pagg. 31 - L. 1.050.

OCDE - *Études économiques de l'OCDE - Suisse* - Paris, 1970 - pagg. 67 - F. 3.60.

OCDE - *Études économiques de l'OCDE - Islande* - Paris, 1970 - pagg. 71 - F. 3.60.

OCDE - DIVISION DES AFFAIRES SOCIALES - PROGRAMME POUR EMPLOYEURS ET TRAVAILLEURS - *Séminaire patronal international sur la planification de la main-d'œuvre dans les entreprises instrument d'adaptation au changement - Du 13 au 16 janvier 1970 - Rapports présentés* - Paris, 1970 - s.i.p.

OCDE - *Statistiques agricoles - 1955-1968* - Paris, 1969 - pagg. 209 - L. 3.150.

OCDE - *L'industrie sidérurgique en 1968 et tendances en 1969 - Étude préparée par le Comité Spécial de la Siderurgie* - Paris, 1969 - pagg. 74 + 42 tav. - L. 2.100.

OCDE - *Vingt-deuxième enquête sur l'équipement électrique - 1969 - Réalisations et prévisions au 1^o janvier* - Paris, 1969 - pagg. 146 - L. 3.000.

OCDE - *Études d'évaluation de l'Assistance technique* - Paris, 1969 - L. 1.950.

OCDE - *Les besoins de spécialistes pour la préparation et l'évaluation des projets d'investissement* - Athènes - 21-25/10/1968 - Paris, 1969 - pagg. 132 - L. 2.700.

Annuario e guide commerciali - Cataloghi di fiere e mostre.

48^a *Fiera internazionale di Milano - Catalogo di anticipo 1970 - Elenco alfabetico dei prodotti esposti* - Milano, 14-25 aprile 1970 - Edizione: Ente autonomo Fiera Milano - Milano, 1970 - pagg. 693 - L. 1.000.

XXII *Fiera di Bolzano campionaria internazionale - 12-22 novembre 1969 - Catalogo ufficiale* - Tip. Presel - Bolzano, 1969 - pagg. 702 - s.i.p.

Intercontex Telex Directory - 1968-1969 - Vol. 4^o - Copyright: by Intercontex Publishers (England) Ltd. - 1969 - pagg. 536 - s.i.p.

8^o *Salone internazionale del giocattolo - Milano, 1-8 febbraio 1970 - Catalogo ufficiale* - Tip. Tanzi & c. s.r.l. - Arti Grafiche - Milano, 1970 - pagg. 520 - s.i.p.

ANIE - *GRUPPO COSTRUTTORI RADIO E TELEVISIONE - GRUPPO COMPONENTI ELETTRONICI - Radio-televisione-elettroacustica-componenti elettronici - Catalogo 1969-70* - Stamp. dicembre 1969 dalla C. & D. - Milano - pagg. 863 - s.i.p.

JAPAN OIL HYDRAULICS ASSOCIATION - *Oil Hydraulic equipment in Japan - '69-70* - s.i.t. - pagg. 293.

Pubblicazioni varie.

FRUSTA ARRIGO - *Fassin-e 'd sabia - Prôse piemontèise* - Coll. di letteratura piemontese moderna - n. 1 - Centro studi piemontesi - Ca de studi piemontèis - Torino - Stamperia Artistica Nazionale - Torino, 1969 - pagg. 105 - s.i.p.

BRERO CAMILLO - *Breviari d'anima - Poesie piemontèise* - Coll. di letteratura piemontese moderna - n. 2 - Centro studi piemontesi - Ca de studi piemontèis - Torino - Stamperia Artistica Nazionale - Torino, 1969 - pagg. 68 - s.i.p.

CENTRO STUDI PIEMONTESI - *CA DE STUDI PIEMONTEIS* - Torino - *Le ridicole illusioni - Un'ignota commedia piemontese dell'età Giacobina* - Coll. di studi e testi piemontesi - n. 1 - Stamperia Artistica Nazionale - Torino, 1969 - pagg. 89 - s.i.p.

CENTRO STUDI PIEMONTESI - *CA DE STUDI PIEMONTEIS* - TORINO - *L'arpa discordata - Dove dà ragguaglio di quanto occorse nell'assedio 1705-06 della Città di Torino* - Coll. di studi e testi piemontesi - n. 2 - Stamperia Artistica Nazionale - Torino, 1969 - pagg. 73 - s.i.p.

COGNASSO FRANCESCO - *Vita e cultura in Piemonte - Dal Medio Evo ai giorni nostri* - Centro studi piemontesi - Torino - Stamperia Artistica Nazionale - Torino, 1960 - pagg. 440 - s.i.p.

MINISTERO DELLE POSTE E DELLE TELECOMUNICAZIONI - *AMMINISTRAZIONE DELLE POSTE E DELLE TELECOMUNICAZIONI* - (a cura della Direzione centrale affari generali) - *Relazione sull'andamento dell'amministrazione delle poste e delle telecomunicazioni nell'anno finanziario 1968* - Istituto poligrafico dello Stato - Roma, 1969 - pagg. 317 - s.i.p.

L'ARTE BIANCA - LA PANIFICAZIONE ITALIANA - 1^a Giornata « Amici del pane » - Atti - Torino, 23 novembre 1969 - Tip. Stigra - Torino, 1969 - pagg. 109.

MINISTERO DELL'INDUSTRIA DEL COMMERCIO E DELL'ARTIGIANATO - Atti del Comitato consuntivo della moda - Ente italiano della moda (a cura) - Tip. Italgrafica - Torino, 1969 - pagg. 300 - s.i.p.

MINISTERO DELLE FINANZE - DIREZIONE GENERALE DEGLI AFFARI GENERALI E DEL PERSONALE - Raccolta delle circolari ministeriali di carattere normativo riguardanti i vari settori dell'amministrazione finanziaria - Tomo II - (periodo 1^o luglio - 31 dicembre 1965) - Istit. Poligrafico dello Stato - Roma, 1969 - pagg. 700 - s.i.p.

FEDERAZIONE NAZIONALE DETTAGLIANTI TESSILI E ABbigliamento - ROMA - MILANO - Atti del 1^o Convegno nazionale dettaglianti tessili e abbigliamento - Problemi e prospettive del dettaglio tessile in Italia - Padova, 1^o giugno 1969 - Roma, Milano - 1969 - pagg. 52.

CISL - CENTRO STUDI - Annuario del centro studi CISL - Vol. V - 1965-1966 - pagg. 566
- Vol. VI - 1966-1967 - pagg. 406
Officine grafiche Firenze - Firenze, 1967-1968 - L. 4.000 (prezzo unitario).

CAZZOLA PIERO - Pietro Antonio Solari architetto « lombardo » in Russia - Estratto dalla Rivista tecnica della Svizzera italiana n. 24 - 1968 - Grassi & Co. Bellinzona - Lugano - pagg. 7 - s.i.p.

VIGLIANO GIAMPIERO - Il chivassese - Strutture insediative e testimonianze di civiltà - Rotary Club di Chivasso - Fondazione rotariana di Chivasso « Paul P. Harris » - Chivasso, 1969 - Testo pagg. 162 - Schede n. 28 - L. 15.000.

SPINETTI G. SILVANO - Gruppi di pressione e interessi privati nella pubblica amministrazione - Inchiesta sui rapporti tra potere politico e burocrazia - Parte 2^a 1945-1965 - Edizione di « Solidarismo » - Roma, 1966 - pagg. 395 - L. 3.000.

FERRERI CARLO - Università di Palermo - Facoltà di economia e commercio - Cattedra di statistica economica - Criteri di analisi dinamica degli aggregati del conto della produzione - Coll. di Studi di statistica economica - n. 1 - Abbaco s.r.l. editore - Palermo - Roma, 1968 - L. 6.500.

MINISTERO DEL COMMERCIO ESTERO - ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO - ICE - Relazione sulla missione in Spagna di operatori economici dei settori macchine tessili e macchine per calzaturifici - 20-31 ottobre 1969 - Roma, 1969 - pagg. 72 - s.i.p.

TOURING CLUB ITALIANO - Milano - Qui Londra - Coll. Grandi città del mondo - 2 - Servizio pubblicazioni del T.C.I. - Milano, 1969 - pagg. 64 - s.i.p.

TOURING CLUB ITALIANO - MILANO - Stazioni termali - Guida pratica dei luoghi di soggiorno - n. 6 - Aldo Garzanti editore - Milano, 1969 - pagg. 156 - s.i.p.

TOURING CLUB ITALIANO - MILANO - Atlante automobilistico - Italia settentrionale - Scala 1:200.000 - Vallardi industrie grafiche - Milano, 1969 - n. 69 tavole - s.i.p.

MINISTERO DEL COMMERCIO ESTERO - ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO - ICE - Il mercato delle macchine grafiche in Polonia - Quad. n. 353 Roma, 1970 - pagg. 64 - s.i.p.

L'IMPRESA

Direttore:
FERRER - PACCES

**la rivista indispensabile
per i dirigenti d'azienda**

L'Impresa è la rivista che accompagna da anni il prestigioso cammino della Scuola di Amministrazione Industriale dell'Università di Torino: la prima business school italiana.

L'Impresa è la rivista dei dirigenti d'azienda, scritta per aiutare a risolvere i loro problemi, attraverso soluzioni suggerite dai più noti studiosi italiani e stranieri e dagli stessi pratici.

185 autori hanno collaborato in dodici anni al successo della rivista, ormai affermata in campo internazionale.

L'Impresa è affiancata da RATIO, che raccoglie i contributi scientifici in materia d'amministrazione e teoria d'impresa ed esce due volte l'anno in fascicoli di 130-150 pagine.

Abbonamento per un anno (6 numeri) a L'IMPRESA: L. 6.000

Abbonamento per un anno (2 numeri) a RATIO: L. 3.500

Abbonamento cumulativo alle due riviste: L. 8.000

Versamenti a mezzo del c/c postale n. 2/44971 intestato a:

L'INDUSTRIALISTA - 10131 Torino - Corso Fiume n. 11



(da un sigillo del '600)

da **400** anni

*la fiducia
dei risparmiatori*

**ISTITUTO BANCARIO
SAN PAOLO DI TORINO**

DEPOSITI E CARTELLE IN CIRCOLAZIONE: 1750 MILIARDI
200 FILIALI IN ITALIA - RAPPRESENTANZE
A FRANCOFORTE LONDRA PARIGI ZURIGO
BANCA BORSA CAMBIO CREDITO FONDIARIO
CREDITO AGRARIO FINANZIAMENTI OPERE PUBBLICHE

FONDATO NEL 1563

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'acantonamento 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.

IMPERMEABILIZZA

Tetti piani e curvi

TEL. 690.568

VIA MAROCHETTI 6
10126 - TORINO

GAY ASFALTI
di Dott. Ing. V. BLASI

VERNICI

Paramatti

TORINO

VERNICI e SMALTI SINTETICI ad aria e a forno per elettrodomestici, mobili metallici, litolatta VERNICI e SMALTI NITROCELLULOSICI extra per carrozzeria, tipi industriali e combinati CICLI di VERNICIATURE ANTICORROZIVE resistenti agli acidi, alcali, solventi e diluenti Pitture opache ad ACQUA e VERNICE per la decorazione murale interna ed esterna Pitture lucide OLEOSINTETICHE ad aria per decorazione e protezione del ferro e del legno.

Filiale - Deposito in Torino:
Via G. Collegno, 20 bis ang. Corso Francia
Telefoni: 743.886 - 761.185

Direzione - Uffici:
SETTIMO TORINESE
Telefoni: 560.123 - 560.164 - 560.662

BANCA D'AMERICA E D'ITALIA

SOCIETÀ PER AZIONI - Capitale versato e riserve Lit. 9.050.000.000

SEDE SOCIALE E DIREZIONE GENERALE: MILANO

AFFILIATA DELLA

Fondata da
A. P. GIANNINI

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. 38

Agenzia C: VIA DI NANNI ANGOLO VIA VALDIERI n. 4

Agenzia D: C. GIULIO CESARE ANG. C. TARANTO (P. DERNA)

T. S. DRORY'S IMPORT/EXPORT

Via Magenta 15 - 10097 Regina Margherita (Torino)
Telefono: 726.972 - Telegrammi: Drorimpex

MACCHINE PER LA SOVRASTAMPA DELLE ETICHETTE, ASTUCCI PIEGHEVOLI, SCATOLE RIGIDE E MACCHINE PER LA COMPISTAZIONE DI BOLLE DI COTTIMO E SCHEDE DI LAVORAZIONE — MACCHINE PER IMBUSTARE LA CORRISPONDENZA — MARCATRICI DI OGNI GENERE — STAMPATRICI ROTATIVE PER SACCHI — MACCHINE SPECIALI PER L'IMBALLAGGIO — SALDATRICI ELETTRONICHE PER MATERIALI PLASTICI

PRODUTTORI ITALIANI

PRODUCEURS ITALIENS
COMMERCE - INDUSTRIE - AGRICULTURE - IMPORTATION - EXPORTATION

ITALIAN PRODUCERS - MANUFACTURERS
TRADE - INDUSTRY - AGRICULTURE - IMPORT - EXPORT

COMMERCIO - INDUSTRIA - AGRICOLTURA - IMPORTAZIONE - ESPORTAZIONE

ABBIGLIAMENTO

Confections • Clothing



Manifattura BLANCATO

TORINO - Corso Vittorio Emanuele, 96 - Telef. 43.552

Specialità Biancheria Maschile

Fabrique spécialisée dans les confections de linge 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.

APPARECCHI SCIENTIFICI

Instruments Scientifiques
Scientific Instruments

Ditta dr. MARIO DE LA PIERRE di PIETRO DE LA PIERRE

TORINO - Via dei Mille, 16 - Telefoni 541.472 - 534.864

Forniture complete per laboratori di chimica industriale, biologici, bromatologici, batteriologici, clinici.

CARTIERE

Fabriques de papier • Paper Mills

CARTIERE ITALIANA E SERTORIO RIUNITE

Società per Azioni

Torino - Via Valeggio, 5 - Telefoni 588.945-6-7-8 / 598.282-3-4
Teleg.: CARTALIANA TORINO - Codice avv. postale 10128
Telex: 21.493 CARTIT TORINO

Stabilimento di Serravalle Sesia - Carta da sigarette, da Bibbia «India», per copialettere, per calchi e lucidi, per valori, da lettere, da disegno, da filtro, da registro, per offset, per periodici, quaderni, buste. Stabilimento di Coazze - Carte fini, finissime uso patinate e patinate in macchina brevetto CHAMPION.

Stabilimento di Quarona - Produzione brevettata di «membrane e centrali per altoparlanti» ed articoli vari in FIBRIT per l'industria automobilistica, radio, televisiva, ottica e per imballaggi speciali.

Deposit: Torino, via S. Secondo 39, tel. 588.945 - Milano, via Presolana 6, tel. 585.919 - Genova, via Annibale Passaggi 41 B, tel. 361.041 - Bologna, via Malvasia 14, tel. 412.828 - Firenze-Castello, via di Bellagio 23, tel. 451.745 - Roma, Chartularia s.p.a., via Morozzo della Rocca, tel. 4381241 - Napoli (Filiale), via Nuova Marina, tel. 310.566.

CICLI-MOTO-AUTO (Accessori e parti staccate per)

Accessoires pour cycles - moto - auto
Accessories for cycles - motors - cars



Catello Tribuzio

controllate
il marchio
REGINA

FABBRICA ITALIANA
DI VALVOLE
PER PNEUMATICI

TORINO - Via Coazze, 18 - Tel. 740.187

CONTATORI PER ACQUA ED APPARECCHI PER IL CONTROLLO TERMICO

Compteurs d'eau et appareils de
contrôle thermique - Water
meters and thermic control
instruments

MISURE - CONTROLLI - REGOLAZIONI - CONTATTORE PER ACQUA - VENTURIMETRI

BOSCO & C.

S. p. A.

TORINO - Via Buenos Aires, 4 - Telefoni 360.933 - 360.934
Teleg. MISACQUA

COSTRUZIONI ELETTRICO-MECCANICHE

Constructions électromécaniques
• Electromechanical appliances



Costruzioni Riparazioni Applicazioni Elettro-Mecca- niche Controllo Regolazione Automatismi Elettronici

TORINO - Via Reggio 19
Telefono 21.646

Avvolgimenti, Dinamo, Motori, Trasfor-
matori - Macchinario elettrico - Im-
pianti elettrici automatici a distanza -
Regolazione elettronica dell'umidità, tem-
peratura, livelli, pressioni - Impianti industriali alta e bassa tensione -
Installazione e montaggio quadri elettronici - Forni elettrici industriali
A F - Pirometri elettronici - Termostati elettronici - Teleruttori.

COSTRUZIONI METAL- LICHE, MECCANICHE, ELETTRICHE

Constructions métalliques, méca-
niques, électriques • Metallic, mecha-
nical, electrical constructions

TUTTI I TIPI DI CHIUSURE
DI SICUREZZA.
AVVOLGIBILI CORAZZATA,
RIDUCIBILI, RIMEGABILI,
SCORREVOLI, A BILICO,
PER ABITAZIONI,
NEGOZI, GARAGES,
STABILIMENTI.

BENEDETTO

SEDE E STABILIMENTI: TORINO
FILIALI: ALESSANDRIA, GENOVA, MILANO, ROMA

**PASTORE
SERRANTE
DI SICUREZZA**

ESTRATTI PER LIQUIDI Extraits pour liqueurs et pâtisserie
QUORI E PASTICCERIA • Confectionery and liquors extracts

S. I. L. E. A. Soc. Italiana Lav. Estratti Aromatici
TORINO - Largo Bardonecchia, 175 - Telefono 793.008

ESTRATTI NATURALI

ESSENZE - OLII ESSENZIALI - COLORI INNOCUI

per industrie dolciarie e conserviere; per pasticcerie, gelaterie; per fabbriche di liquori, sciroppi, vermouth e acque gassate

FORNITURE PER INDUSTRIA EDILIZIA

Fournitures pour industrie, édilité
Industrial, edile, supplies

CATELLA FRATELLI

TORINO - Via Montevicchio, 27 - Telefono 545.720-537.720

MARMI - PIETRE DECORATIVE

CAVE PROPRIE - SEGHERIE - LAVORAZIONE - ESPORTAZIONE - UFFICIO TECNICO

MACCHINE UTENSILI E INDUSTRIALI

Machines industrielles et outillage
Tools and industrial machinery

Ditta CAPPABIANCA FRATELLI

Corsa Svizzera, 50
10143 TORINO - Tel. 740.821

Telegrammi: CAPPABIANCA TORINO

Tutte le macchine utensili per la lavorazione dei metalli: torni, trapani, fresatrici, rettificatrici, alesatrici, dentatrici

Agente esclusivo di vendita per il Piemonte della produzione FICEP: Presse a frizione - Cesiee punzonatrici, ecc.

Agente esclusivo di vendita delle: Rettificatrici rettilinee idrauliche per superfici piane con mola ad asse verticale e orizzontale costruite dalla S. n. C. CAMUT di Torino

MACCHINE UTENSILI E INDUSTRIALI

Machines industrielles et utilage
Tools and industrial machinery

CAMUT s.n.c. dei F.lli CAPPABIANCA

TORINO - Frazione Regina Margherita - V. Antonelli, 28/32 - Telef. 72.18.18 (3 linee urbane): Costruzione di rettificatrici rettilinee idrauliche per superfici piane con mola ad asse verticale e orizzontale - Costruzioni meccaniche in genere

Agente esclusivo di vendita:

Ditta CAPPABIANCA Fratelli

Corsa Svizzera, 50

10143 TORINO - Tel. 740.821

Surmen S.p.A.

MILANO - Via Teodosio, 33 - Telefono 23.62.768-23.67.178

TORINO - Via Mercantini, 1 - Telefono 538.586-535.431 - Magazz.: Via Felizzano, 9 - Tel. 697.753

ROMA - Via Palestro, 87 - Telefono 49.53.619

Esclusive gener. di vendita per l'Italia:

AGEMA, Locarno - Macchine ad elettroerosione - BALDING ENG. LTD., Norwich - Fresatrici universali e a torretta - COLCHESTER LATHE CO., Colchester - Torni paralleli - FOREST & Cie, Parigi - Fresatrici alesatrici a copiare e a programma - L. V. D. Gulleghem, Courtrai - Presse, cesoie, piega-

trici oleodinamiche - calandri - L. V. D. McKay - Gulleghem, Courtrai - Presse meccaniche - PREMAX, Ginevra - Torni automatici - PRVOMASKA, Zagabria - Fresatrici per attrezzi - Affilatrici universali - Torni a revolver, ecc.

Esclusive di vendita per il Piemonte:

G. RASTELLI, Milano - Rettificatrici oleodinamiche universali, per interni, per superfici piane e speciali - M. CARNAGHI, Busto Arsizio - Piallatrici e fresa pialla - SACHIMAN, Reggio Emilia - Fresatrici alesatrici verticali Stozzatrici - WALFAT, Torino - Unità operatrici e macchine speciali

TALCO GRAFITE

Talc graphite • Talc graphite

SOC. TALCO E GRAFITE VAL CHISONE

PINEROLO

Società per Azioni

Talco e Grafite d'ogni qualità - Elettrodi in grafite naturale per fornì elettrici - Materiali isolanti in Isolantite e Talco ceramico per eletrotecnica



CONTROLLATE
IL MARCHIO
REGINA

Catello Tribuzio

FABBRICA ITALIANA DI VALVOLE PER PNEUMATICI

TORINO - VIA COAZZE N. 18 - TELEFONO 740.187

ZANINO & C. s.a.s. Gestione Cardis

CASA DELLA FLUORESCENTE

10125 TORINO - Via Principe Tommaso, 55 - Tel. 655.294 - 650.400

Lampade fluorescenti - Reattori - Armature industriali - Armature industriali e stradali - Lampadari e diffusori per uffici, locali pubblici, scuole, negozi, ecc.

Il più vasto assortimento
unica del genere in Lorina



VINCENZO BONA - TORINO

Nello scrivere agli inserzionisti si prega di citare "Cronache economiche" • En écrivant aux annonceurs prière de citer "Cronache economiche" • Wenn sie an die annonceure schreiben, beziehen sie sich bitte auf "Cronache economiche"

Abbonamento annuale . . L. 3500

(Estero il doppio)

Una copia L. 300 (arr. il doppio)

Direzione - Redazione e Amministrazione

10121 TORINO - PALAZZO LASCARIS

via Alfieri, 15 - Telef. 553.322

Aut. del Trib. di Torino in data 25-3-1949 - N. 430

Corrispondenza: 10100 Torino - Casella postale 413

Vers. sul c.c.p. Torino n. 2/26170

Sped. in abbonamento (3° Gruppo)

Inserzioni presso gli Uffici di
Amministrazione della Rivista.

LA CARTA DI BANCA DELLA CASSA DI RISPARMIO DI TORINO E' PERSONALIZZATA!



La **SPECIALCARTA** è la prima carta di banca creata in Italia; essa è stata realizzata dalla Cassa di Risparmio di Torino per garantire alla propria clientela comodità e sicurezza.

3.000 sportelli delle Casse di Risparmio Italiane pagano immediatamente in tutta la Penisola gli assegni bancari dei proprietari della **SPECIALCARTA**.

50.000 esercizi accreditati in Italia (negozi - hotels - grandi magazzini - agenzie di viaggio, ecc.) contrassegnati dalla vetrofania **SPECIALCARTA** accettano gli assegni di c/c come denaro contante.

PER I VOSTRI
ACQUISTI CERCATE
QUESTO MARCHIO



CASSA DI RISPARMIO DI TORINO

Questo è
Acapulco.
Ma
anche
a
Manhattan
via Veneto
Carnaby Street
Ginza
St. Germain
(o a casa di
ciascuno di noi)

MARTINI

è
eleganza
gioia
gioventù
benessere.

