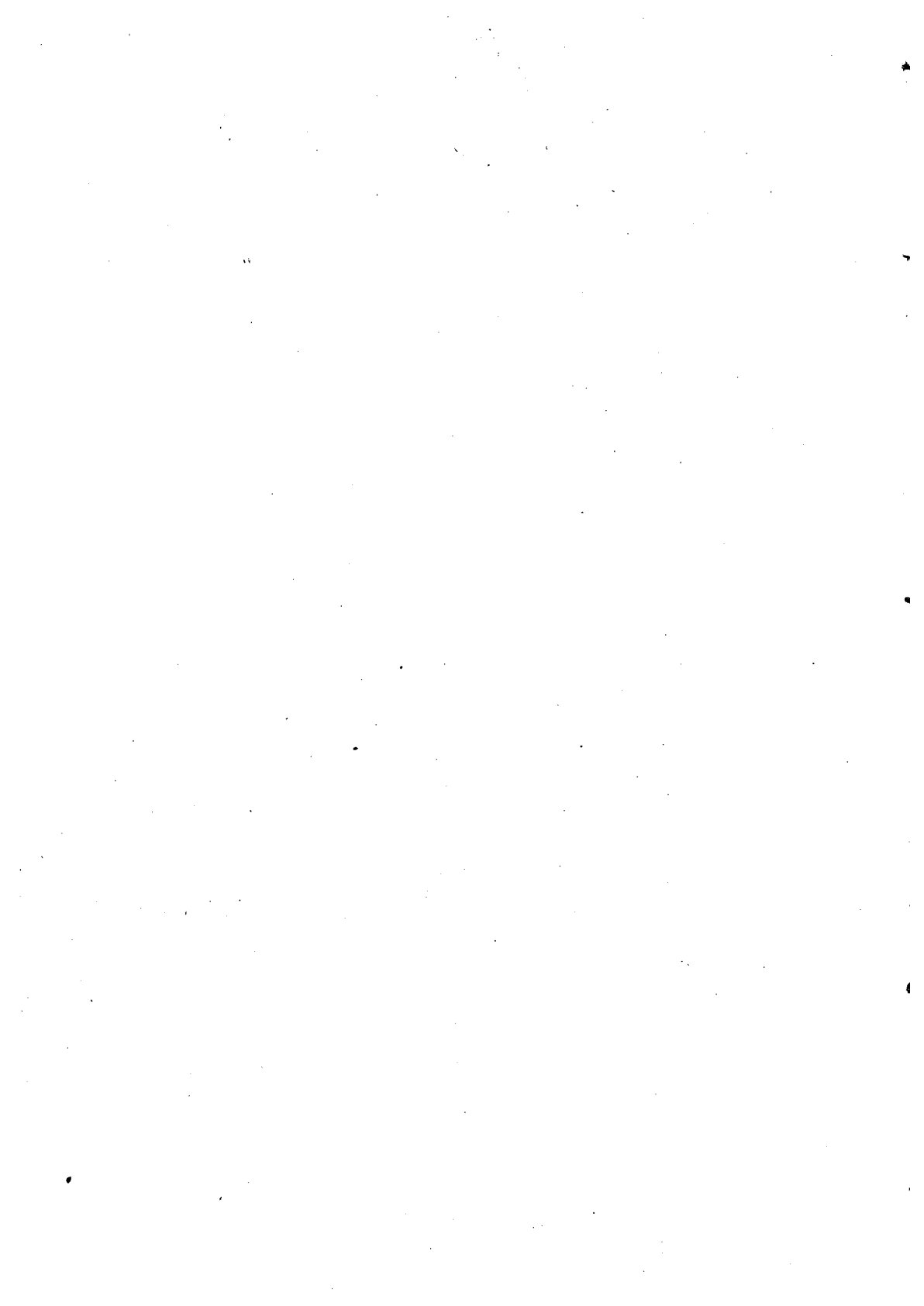


CAPITOLO IV

L'INDUSTRIA ITALIANA
E LE ALTRE ATTIVITÀ ECONOMICHE



LE RELAZIONI FRA I COSTI E I PREZZI DELL'AGRICOLTURA E QUELLI DELL'INDUSTRIA (*)

Lo studio delle relazioni fra i costi e i prezzi dell'agricoltura e quelli dell'industria, in Italia, offre una visione sintetica della situazione, in cui, a partire dal 1929, si trovò l'agricoltura rispetto all'industria nel nostro Paese. Tale indagine dev'essere però svolta con molta cautela e con parecchi accorgimenti metodologici, giacchè oltre a non esistere rilevazioni statistiche dei costi agricoli ed industriali, non vi sono nemmeno, fra gli indici dei prezzi disponibili (calcolati tutti dall'« Istituto Centrale di Statistica » d'Italia), serie adatte a rappresentare con esattezza gli andamenti dei « prezzi dell'agricoltura » (e cioè dei prezzi incassati dagli agricoltori) e dei « prezzi della industria » (e cioè dei prezzi percepiti dai fabbricanti di prodotti industriali). Bisogna quindi accontentarsi:

1° di assumere l'« indice dei prezzi dei prodotti venduti dagli agricoltori » come sufficientemente rappresentativo dell'inesistente indice dei prezzi dell'agricoltura, quale è stato sopra definito;

2° degli indici dei prezzi all'ingrosso delle materie semilavorate e dei prodotti lavorati per calcolare un « indice sintetico » di prezzi in surrogazione di quello, prima definito, dei prezzi dell'industria. Infatti validi motivi impediscono di assumere, al posto di quest'ultimo indice, quello calcolato dall'I. C. S. sotto il nome di indice dei prezzi dei principali prodotti (e servizi) acquistati dagli agricoltori.

In forza di tali accorgimenti è possibile cominciare a esaminare quali andamenti ebbero, indipendentemente gli uni dagli altri, i due gruppi di prezzi fino al 1941 o al 1942.

La serie degli indici dei prezzi dei prodotti venduti dagli agricoltori, o, più sinteticamente, dei prezzi della agricoltura, manifestò una continua tendenza al ribasso dal 1928 (anno di riferimento, e quindi di indice eguale a 100) fino al 1933. Questo fenomeno si spiega con l'influenza esercitata sul nostro mercato dalla fase ciclica di depressione dell'economia mondiale. A partire dal 1933 la tendenza si orientò al rialzo, e naturalmente ebbe il maggior sviluppo a partire dal 1939, a causa dell'inizio della guerra in Europa. Infatti mentre dal 1928 al 1933 l'indice diminuì del 9 %, dal 1933 al 1939 aumentò del 6 %, e dal 1933 al 1941 aumentò del 19 %. Si noti, tuttavia, che le

(*) Per questa trattazione la Commissione si è valsa della collaborazione del prof. Luigi FEDERICI.

cause di rialzo per il periodo 1933-39 sono più da cercare negli orientamenti protettivi della politica agraria italiana dell'epoca che nella tendenza dei prezzi mondiali; giacchè in quel periodo i prezzi in oro delle principali derrate sui mercati esportatori variarono di pochissimo e, trasformati in lire ai cambi correnti, risultarono di anno in anno considerevolmente inferiori ai corrispondenti prezzi italiani.

La politica di protezione dell'agricoltura, costituita da dazi di entrata, prezzi politici e disciplina dell'offerta dei raccolti a mezzo degli ammassi, fu applicata a preferenza, e comunque con maggior rigore ed organicità, nei confronti dei prodotti vegetali. In conseguenza i prezzi di questi prodotti oscillarono meno di quelli dei prodotti animali. Però, salvo transitoriamente, il numero indice dei prezzi dei prodotti vegetali fu sempre inferiore a quello dei prezzi dei prodotti animali; di maniera che — non ostante le misure di difesa — il mercato dei prodotti vegetali fu in generale meno favorevole agli agricoltori di quanto non fosse quello dei prodotti animali. Distinguendo invece i prodotti alimentari da quelli non alimentari si osserva che i prezzi dei primi, oggetto di particolare disciplina da parte degli organi di manovra dell'economia, oscillarono sempre assai meno dei prezzi dei secondi, ed inoltre si mantennero sempre superiori a questi ultimi. Ma se si analizza l'andamento delle due serie di indici tenendo conto dell'origine dei prodotti si rileva, in definitiva, che fino al 1938-39 — e cioè fino a quando la guerra non turbò la situazione normale — il mercato dei prodotti alimentari fu meno favorevole dell'altro agli agricoltori per le merci di origine vegetale, mentre fu più favorevole dell'altro per i prodotti di origine animale.

Sembra possibile spiegare queste difformità di andamento delle serie dei prezzi anche con la presunzione che la domanda dei prodotti agrari non alimentari ha in Italia una elasticità inferiore a quella della domanda dei prodotti agrari alimentari.

Fra il 1928 (preso come anno di riferimento, e perciò con indice eguale a 100) ed il 1942 l'« indice sintetico » dei prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali, qui assunto come indice dei prezzi dell'industria, seguì la tendenza del ciclo degli affari mondiali. Vale a dire diminuì (di circa il 36 %) fino al 1934; poi risalì (del 123 %) fino al 1942, raggiungendo in quell'anno un livello superiore di oltre il 43 % al livello del 1928. Limitando l'indagine al 1939 si rileva che nel quinquennio 1934-1939 l'indice aumentò del 65 %.

Nei limiti in cui è possibile istituire confronti internazionali, però si è autorizzati a ritenere che durante il periodo 1934-1939 il rialzo dei prezzi delle merci industriali fu più grande in Italia che all'estero.

In quel tempo la produzione di tali merci fu, generalmente parlando, minore da noi che in altri Paesi (eccezion fatta per la Francia). E quindi sembra ragionevole spiegare il rilevato maggior rialzo dei prezzi italiani come la conseguenza: 1° degli acquisti effettuati dallo Stato in dipendenza dalla guerra in Etiopia e in Spagna; 2° della graduale trasformazione della nostra economia in un mercato autarchico; 3° dei vincoli posti al commercio con l'estero mediante il regime di scambi bilanciati e di contingentamenti speciali; 4° del crescente onere delle assicurazioni sociali; 5° della conformazione monopolista assunta da vari gruppi di imprese industriali.

L'importanza di quest'ultima presumibile causa di rialzo, come di quelle indicate ai numeri 2 e 3, risulta anche dalle seguenti considerazioni.

Gli indici dei prezzi delle materie semilavorate, e quelli dei prezzi dei prodotti lavorati, seguirono abbastanza da vicino l'andamento dell'« indice sintetico » rappresentante la loro media. Ma è significativo il fatto che, salvo nell'anno 1932, i primi indici furono sempre più alti dei secondi. In particolare, la differenza a favore delle materie semilavorate andò crescendo dal 1934 in poi, e cioè proprio nel periodo in cui, come prima si è detto, si sviluppò il rialzo dei prezzi delle merci industriali. Ora per una serie di fondate ragioni non si può spiegare la maggiore vivacità al rialzo dei prezzi delle materie semilavorate come il risultato del caso o come la conseguenza di una minore efficacia, in quel settore, della politica dei prezzi che dominava il mercato. Bisogna piuttosto pensare che il fenomeno fu dovuto sia al criterio con cui venne applicata la politica di controllo, sia alle differenze che esistono fra la conformazione dei costi delle materie semilavorate e quella dei costi dei prodotti finiti.

Circa il primo punto è manifesto, se si esaminano gli aumenti di prezzi autorizzati in quel tempo dagli organi di manovra dell'economia, che le autorità dirigenti si preoccuparono sempre di conciliare il « criterio politico » con il « criterio economico », e cioè di evitare rialzi di prezzi che immediatamente influissero sull'altezza del costo della vita, pur consentendo quelle rettifiche che erano chieste dai gruppi d'imprenditori più forti, e meglio organizzati, per compensare gli aumenti dei costi di produzione causati dalla politica autarchica, dalla politica commerciale e dai crescenti oneri sociali. Codesto modo di manovrare i prezzi naturalmente doveva sentire il peso esercitato da gruppi d'impresе godenti una posizione di monopolio; e doveva d'altra parte essere influenzato dal rialzo dei prezzi delle materie prime nella misura in cui la spesa per l'acquisto di tali materie entra a far parte

del costo di produzione. E poichè sono proprio i produttori di semilavorati gli imprenditori che più agevolmente possono riunirsi in forti gruppi politici ed economici; e poichè sono proprio le materie semilavorate quelle in cui i costi sono in maggior parte formati dalla spesa per la materia prima, ecco che, per duplice e concomitante motivo, le autorità di manovra dovevano essere indotte a consentire, come infatti consentirono, più numerosi e più cospicui aumenti di prezzi per i prodotti semilavorati che non per quelli finiti.

In conseguenza di tali orientamenti i fabbricanti di prodotti finiti subirono tutto il rigore della politica di controllo dei prezzi dell'industria, funzionando da cuscinetto fra i consumatori di beni d'uso e i produttori di semilavorati. Tuttavia anche per il mercato dei prodotti finiti la manovra dei prezzi si ispirò al sopraddetto « criterio politico » di evitare un'accentuazione del carovita. Quindi i prezzi dei prodotti finiti non alimentari aumentarono, nel periodo di rialzo generale che ebbe inizio nel 1934, con maggiore vivacità ed ampiezza dei prezzi dei prodotti finiti alimentari.

Le precedenti conclusioni servono da premessa per accertare la situazione in cui si trovò in Italia, fra il 1929 e il 1941, l'agricoltura rispetto all'industria.

Questa situazione può essere vista in due modi, e cioè, o considerando l'agricoltura come fornitrice di materie prime all'industria, o considerando l'agricoltura come consumatrice di prodotti industriali.

Sotto il primo aspetto il problema può essere affrontato in maniera molto semplice, riferendo l'indice dei prezzi dell'agricoltura all'indice dei prezzi dell'industria. I due indici variarono, quasi sempre, nello stesso senso. Però quello dei prezzi agricoli ribassò più rapidamente di quello dei prezzi industriali nella fase di declino degli affari (1929-1933), mentre aumentò meno di quest'ultimo nella successiva fase di ripresa (1933-1940). In conseguenza la situazione comparata dei prezzi agricoli peggiorò ininterrottamente dal 1928 al 1940, e soltanto nel 1941 si ebbe un miglioramento.

Il confronto dei due indici, però, non conduce a conclusioni soddisfacenti, perchè la composizione di ciascun termine è inadatta alla ricerca che si conduce. Infatti l'indice dei prezzi agricoli riguarda anche le derrate alimentari che, in funzione di materie prime, interessano soltanto un limitato settore industriale; mentre l'indice dei prezzi dell'industria si riferisce, fra l'altro, a molte materie semilavorate che non sono comprate dagli agricoltori. Per accertare, quindi, in quale situazione si trovò l'agricoltura, fornitrice, rispetto all'industria,

compratrice, conviene distinguere: *A)* il caso delle industrie che producono merci non alimentari, da quello *B)* delle industrie che trasformano materie prime alimentari.

A) In ordine al primo caso è evidente l'opportunità di avvalersi di un nuovo indice dei prezzi agricoli che tenga conto soltanto dei prezzi dei prodotti vegetali e animali di uso non alimentare, e di un nuovo indice dei prezzi industriali che consideri a preferenza materie semilavorate di origine vegetale e animale.

Confrontando indici di tale specie resta anzitutto confermato che dal 1928 al 1939 (e non più fino al 1940) i prezzi dell'agricoltura furono di volta in volta sempre minori di quelli dell'industria. Di maniera che durante l'intero periodo la posizione relativa dell'agricoltura fu peggiore di quella che era nel 1928, o, se si vuole, durante l'intero periodo fu minore di quella che era stata nel 1928 l'incidenza nei costi globali di produzione industriale della spesa per l'acquisto di materie prime agricole. Ma poi si vede che quella incidenza, dopo essere diminuita del 17 % in media fino al 1934, ricominciò ad aumentare a partire dal 1935, sì che nel 1939 era soltanto di poco inferiore a quella del 1928.

Codesto miglioramento della situazione comparata dei prezzi agricoli fu senza dubbio il risultato di varie cause. Ma poichè in quella epoca dominarono, in Italia, la politica di difesa dell'agricoltura e la manovra dell'economia, si è autorizzati a ritenere che il graduale riavvicinamento dei prezzi agricoli a quelli industriali fu in definitiva il risultato dell'azione decisa dai dirigenti la politica economica. Tale azione sembra che fosse ancora una volta ispirata allo scopo di conciliare il ricordato « criterio politico » con il « criterio economico » di governo del mercato. E infatti mentre da una parte si consentirono più facilmente rialzi di prezzi che interessavano un gran numero di produttori (prodotti agricoli) anzichè un limitato numero di fabbricanti, dall'altra si limitò il rialzo di prezzo delle merci che potevano influire sul livello del costo della vita (ad es. materie semilavorate tessili).

B) Per il caso delle merci alimentari conviene avvalersi dell'indice dei prezzi all'ingrosso dei prodotti agricoli di uso alimentare, e dell'indice dei prezzi all'ingrosso dei prodotti (e non più delle materie semilavorate) industriali, egualmente di uso alimentare. Ma poichè i prodotti agricoli in questione sono sia di origine vegetale, sia di origine animale, è opportuno distinguere gli uni dagli altri per giudicare quali furono, nei due settori merceologici, le relazioni dell'agricoltura con l'industria trasformatrice.

Nelle industrie che lavoravano prodotti agricoli alimentari di origine vegetale si verificò lo stesso fenomeno rilevato sub *A)*: vale a

dire gli andamenti delle due serie di indici dei prezzi furono tali che l'incidenza nel costo di produzione della spesa per l'acquisto di materia prima agricola si mantenne, lungo il periodo 1929-40, sempre inferiore a quella del 1928. Soltanto nel 1941 l'indice dei prezzi dei prodotti agricoli risultò maggiore di quello dei prezzi dei prodotti industriali.

Quindi soltanto a partire dall'epoca in cui l'Italia partecipò alla guerra la posizione comparata dei prezzi divenne decisamente favorevole all'agricoltura. Tuttavia fin dal 1934 può rilevarsi una certa tendenza dei prezzi agricoli a crescere con ritmo sempre più accelerato, in dipendenza della politica agraria di protezione, nonché la tendenza degli stessi prezzi ad avvicinarsi sempre più a quelli industriali. Cosa, quest'ultima, che soprattutto si spiega considerando che, a causa del ricordato « credito politico » a cui s'informava la manovra dell'economia in Italia, mentre si desiderava far crescere gli introiti degli agricoltori non si voleva far aumentare eccessivamente il costo della vita. E perciò ad un aumento dei prezzi dei prodotti agricoli non si faceva seguire un eguale aumento relativo dei prezzi dei corrispondenti prodotti industriali.

Nelle industrie che trasformavano prodotti alimentari di origine animale, invece, l'incidenza della spesa per l'acquisto della materia prima agricola fu dal 1929 al 1941 quasi sempre superiore a quella del 1928, giacchè l'indice dei prezzi agricoli si mantenne pressochè costantemente superiore all'indice dei prezzi industriali. Quindi nei confronti di tali industrie la situazione dell'agricoltura fu migliore di quanto non fosse nell'anno di riferimento. Però questa conclusione non ha carattere perentorio giacchè l'indice dei prezzi dei prodotti lavorati riguarda, qui, anche alcuni alimenti di origine non agricola e, in parte, di produzione straniera (ad es. pesci conservati).

Considerando adesso l'agricoltura come consumatrice di prodotti industriali si deve presumere che l'andamento dei prezzi delle merci agricole rappresenti abbastanza bene l'andamento dei costi di produzione agraria. Questa ipotesi forza senza dubbio la realtà; ma non è possibile farne a meno perchè, come già fu avvertito all'inizio del capitolo, non esistono in Italia indici dei costi di produzione, nè industriali nè agricoli. Quindi assumendo gli indici dei prezzi, e tenendo conto dello specifico assortimento delle merci consumate a preferenza dall'agricoltura, la questione allo studio può essere posta in luce raffrontando l'indice dei prezzi all'ingrosso delle materie semilavorate di origine minerale con l'indice dei prezzi all'ingrosso dei prodotti agricoli di origine vegetale.

Il primo indice durante il periodo 1929-1941 assunse valori sistematicamente superiori a quelli del secondo; di maniera che in quei tredici anni la spesa per l'acquisto di materie industriali incise sul costo di produzione agricola in misura sempre superiore a quella del 1928. In altre parole peggiorò anche sotto questo aspetto la posizione comparata della agricoltura. Ora se si ricorda che a partire dal 1935 il mercato italiano fu oggetto di una disciplina sempre più rigorosa, si deve convenire che quel risultato fu la conseguenza della politica economica governativa la quale, sia pure inconsciamente, fece dunque peggiorare il conto economico dell'impresa agraria.

I dati che sono a disposizione non consentono di stimare la misura del peggioramento; a proposito del quale si può soltanto dire che, a parte l'eventuale azione calmieratrice spiegata dai Consorzi Agrari, esso dovette essere superiore a quello indicato dalla considerazione dei prezzi all'ingrosso, perchè gli agricoltori effettuano i loro acquisti al minuto, e i prezzi al minuto crescono più di quelli all'ingrosso nelle fasi di rincaro delle merci. Allo stesso modo, poi, i dati e le informazioni disponibili, non permettono una esatta individuazione dei motivi che diedero luogo a una politica dei prezzi così sfavorevole per gli agricoltori. Tuttavia a tale proposito si può almeno osservare che le materie semilavorate di origine minerale provengono da materie prime in gran parte originarie dall'estero, e sono fabbricate quasi tutte da grandi complessi industriali. Quindi per un duplice motivo è, in certo modo, spiegabile la rapidità e la grande misura in cui i loro prezzi aumentarono. Infatti mentre da un lato i loro costi sentirono immediatamente l'influenza al rincaro della politica commerciale dell'epoca, da un altro lato i loro produttori furono, presumibilmente, così forti da far prevalere i propri interessi nelle decisioni delle autorità preposte alla manovra dei prezzi. Si che, in definitiva, questi furono aumentati di mano in mano che aumentarono i costi, e l'onere della politica commerciale fu scaricato sui consumatori.

Da quanto precede si trae dunque il convincimento che dal 1929 al 1941 la evoluzione dei prezzi all'ingrosso in Italia fu tale da riuscire per duplice verso sfavorevole all'agricoltura. Precisamente: la posizione dell'agricoltura peggiorò sia in quanto fornitrice di materie prime all'industria, sia in quanto consumatrice di merci industriali. In particolare, ed assumendo il 1928 come anno di riferimento, l'agricoltura migliorò la sua posizione iniziale rispetto all'industria soltanto come fornitrice di prodotti alimentari zootecnici; mentre la peggiorò un poco come fornitrice di materie prime alimentari vegetali e la peggiorò in misura considerevole come fornitrice di materie prime non alimentari.

D'altra parte l'incidenza della spesa per l'acquisto di merci industriali ai costi globali della produzione agricola fu in media superiore, nel periodo 1929-1941, di oltre il 40 % a quella del 1928.

Le cause di tale generale regresso dell'agricoltura dalle posizioni che occupava in partenza, vale a dire di tale generale sacrificio della economia agraria a vantaggio dell'economia industriale sono parecchie, e vanno anzitutto cercate nella diversità con cui la politica di mercato chiuso, e la correlativa politica commerciale internazionale influirono sui prezzi delle diverse merci in Italia. Cosa che spiega, ad esempio, perchè i prezzi di alcune categorie di semilavorati furono quasi sempre i più sensibili e i più vivaci al rialzo. Tuttavia sembra altrettanto certo che il sacrificio dell'agricoltura fu soprattutto dovuto sia ai criteri fondamentali che ispirarono la politica di manovra dei prezzi, e che condussero a conciliare con espedienti pratici il criterio politico con le necessità economiche delle imprese, sia al peso che esercitarono sulle decisioni delle autorità dirigenti il mercato i gruppi industriali meglio organizzati. Presa nel giuoco di tali forze l'agricoltura, quantunque fosse nominalmente oggetto di una politica di difesa e di sviluppo, dovette cedere di mano in mano terreno, conquistando qualche vantaggio soltanto sul mercato dei prodotti vegetali alimentari, a spese del corrispondente settore industriale di trasformazione.

Per il periodo 1942-1945, a causa dell'assoluta mancanza di rilevazioni statistiche, non si può stabilire con sufficiente certezza quali furono le situazioni relative dei prezzi agricoli e dei prezzi industriali in Italia.

I RAPPORTI FRA INDUSTRIA E COMMERCIO E LA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI INDUSTRIALI IN ITALIA (*)

§ 1. - *Premessa.* — Mentre i problemi di una politica economica della produzione sono stati oggetto in Italia di numerosi provvedimenti da parte dello Stato e dell'attenzione di economisti, studiosi, uomini di governo, non altrettanto può dirsi della politica della distribuzione (1). In verità provvedimenti intesi a regolare quella complessa fase della vita economica del paese che porta la merce dal produttore al consumatore non sono certo mancati; ma si può dire che in genere abbiano poco risposto a linee preordinate di una politica economica, limitandosi più a far fronte a situazioni contingenti e di congiuntura.

Ciò è avvenuto per varie ragioni; ma soprattutto perchè indubbiamente la fase distributiva si presta molto meno di quella produttiva ad una qualsiasi forma di controllo e di rilievo, sia teorico che pratico; il fenomeno distributivo si disperde attraverso un complesso di unità aziendali molto numerose (ed in genere di dimensioni minori di quelle interessate al processo produttivo) prima di giungere al consumatore. Tutte le fasi di passaggio delle merci risentono perciò in proporzione notevolissima di situazioni prettamente locali e temporanee, di difficile rilevazione ed inquadramento in schemi determinati, e poco suscettibili di essere influenzate da una politica economica effettuata dall'alto.

Le attività commerciali hanno comunque sempre costituito una parte tutt'altro che trascurabile delle attività nazionali, come numero di aziende e come numero di addetti, come contributo fiscale, e come influenza sulla bilancia commerciale e dei pagamenti con l'estero.

Il più interessante esame statistico delle attività commerciali in Italia è da ritenere sia contenuto nei volumi pubblicati dalla sezione italiana della Camera di Commercio Internazionale, quale relazione al Congresso della Camera stessa, tenutosi a Parigi nel 1935 (« La distribu-

(*) Per questa trattazione la Commissione si è valsa della collaborazione del dott. Claudio ALHAIQUE.

(1) Si avverte che, nel corso della presente trattazione, il termine distribuzione sta ad indicare la fase di trapasso dei beni dal produttore al consumatore e non la ripartizione delle varie aliquote del reddito fra i fattori di produzione che hanno contribuito a determinarlo.

zione delle merci in Italia — struttura e costo » — e « I mercati all'ingrosso in Italia — funzionamento e costi »). A tali volumi si rimanda per un'analisi più approfondita, per quanto sempre incompleta, del fenomeno distributivo.

Secondo i più recenti dati tratti dal censimento industriale e commerciale del 1937-38, e quindi successivamente alla pubblicazione dei volumi sopra citati, il totale degli esercizi, tenendo conto di tutte le attività che possono farsi rientrare largamente sotto tale denominazione, ammontavano a 1.124.683, di cui 860.023 appartenenti al commercio propriamente detto ed il resto a servizi commerciali o assimilati (agenzie di pubblicità, magazzini generali, noleggi, alberghi, stabilimenti balneari, case di cura, ecc.).

Il numero degli addetti al commercio si aggira in Italia sui 2 milioni di persone (secondo gli ultimi dati ufficiali a 1.909.401) e cioè poco meno della metà degli addetti all'industria. Notevole l'aumento delle attività commerciali dal censimento del 1927 a quello del 1937-38.

La grande maggioranza degli esercizi commerciali è costituita dalle aziende venditrici al minuto (746.677 su 860.023); e di queste notevole parte è data da negozi che trattano esclusivamente o prevalentemente generi alimentari (1).

Il valore delle vendite effettuate dal commercio ammontava nel 1938 alla cifra di circa 112 miliardi, di cui poco più di 81 appartenenti al commercio propriamente detto. Nello stesso anno le cifre di stipendi pagati dal commercio ai propri dipendenti ammontavano a circa 3 miliardi e 786 milioni di lire.

Molto difficile è calcolare con una certa approssimazione il contributo fiscale delle classi del commercio. Ma basta, a far comprenderne l'importanza, la constatazione che le categorie commerciali sono necessariamente quelle che danno il maggior gettito dell'imposta sulla entrata, tuttora uno dei maggiori cespiti del complesso tributario italiano.

Quanto alla bilancia commerciale, anche più difficile è dire quanta parte delle nostre attività esportatrici venga svolta da esercizi com-

(1) Precisamente su 519.522 esercizi di commercio al minuto censiti, le cifre sono le seguenti:

Esclusivamente alimentari	215.389
Prevalentemente alimentari	136.730
Prevalentemente non alimentari	9.386
Esclusivamente non alimentari	158.017
TOTALE	<u>519.522</u>

merciali, ma è indubbio che si tratta di cifra notevole, tanto più se si tiene conto dell'attività di transito, caratteristica del commercio, che conta in questa categoria numerose aziende specializzate.

L'importanza, i metodi, le caratteristiche della distribuzione delle merci sono state profondamente influenzate da alcuni fenomeni intervenuti negli ultimi cento anni della vita economica del mondo. Alcuni di questi fenomeni tendevano ad aumentare l'importanza e la necessità della funzione commerciale, altri a diminuirle. Tra i primi fattori è da considerare anzitutto l'accrescersi della gamma delle merci necessarie allo svolgimento della vita moderna, ed il mutamento del gusto dei consumatori diventato sempre più vario e difficile. Cosicché il commercio ha visto in parte accrescersi il suo caratteristico compito, consistente nel far giungere al consumatore quella certa merce desiderata, nel luogo, nel tempo e nella quantità necessaria.

A parte questo, la crescente facilità e rapidità dei mezzi di comunicazione entro il territorio nazionale ed al di fuori dello stesso, ha agito notevolmente sulla vita del commercio in due sensi diametralmente opposti; uno favorevole e l'altro sfavorevole. Il commerciante ha potuto molto più agevolmente acquistare, ricevere, immagazzinare, e al caso riconfezionare, smistare e far giungere ai consumatori le merci oggetto della propria attività; d'altra parte il consumatore è stato ugualmente facilitato nei contatti personali che ha voluto prendere direttamente con i produttori al fine di limitare l'utile del commerciante per la sua opera di intermediazione. Tali contatti diretti, difficili nei periodi di mercato normale, sono diventati assai più frequenti negli ultimi anni; perchè molte industrie, che normalmente vendevano i propri prodotti solo alla propria ben conosciuta clientela di commercianti, hanno allargato la cerchia della propria clientela fino a comprendervi, non sempre apertamente, consumatori o pseudo consumatori (commercianti sul mercato clandestino).

Ma altri elementi — e di ben maggiore entità — sono in seguito sorti a contrastare il passo all'attività commerciale. Tra questi sembrano particolarmente da considerare:

a) la tendenza dell'industria a crearsi una propria organizzazione commerciale per la vendita dei prodotti;

b) il sorgere e l'affermarsi del movimento cooperativo; tendenza questa diretta verso lo stesso scopo della precedente, ma partendo dal lato opposto; in quanto è il consumatore che tende ad organizzarsi per meglio avvicinarsi alle industrie produttrici eliminando il commerciante;

c) il fenomeno sempre più attivo della psicologia « anticommerciale » da parte dei consumatori e delle autorità, come reazione diretta, specie nelle fasi di scarsità di merci, ai fenomeni di imboscamento e di mercato clandestino a scopo speculativo.

§ 2. — *L'industria come distributrice.* — Con la forza di propulsione e di espansione propria di ogni organismo, molte industrie, e particolarmente le maggiori, hanno cercato di creare una apposita organizzazione commerciale, legata alla organizzazione produttiva vera e propria da vincoli talora strettissimi, talora meno esclusivi, e di dimensioni e grado di irradiazione periferica assai diversi da un settore industriale all'altro, per avviare il prodotto al consumatore senza passare attraverso il commercio.

Le ragioni specifiche per cui le industrie hanno voluto inserirsi nella distribuzione vanno tra l'altro ricercate nel fatto che in tale nuova diretta attività le aziende produttrici hanno ritenuto di trovare — e talvolta hanno davvero in parte trovato — più ampie possibilità di sbocco per la propria produzione. Mentre il commerciante vende spesso le merci di parecchie case produttrici, e quindi ha un relativo interesse a spingere la vendita di un prodotto piuttosto che di un altro, una organizzazione di vendita direttamente effettuata dalle aziende industriali è stata giudicata come fonte di sviluppo delle proprie possibilità di sbocco.

Quali che siano i motivi, che risultati ha ottenuto l'azione dell'industria nel senso sopra indicato? Per poter valutare gli effetti di una tale azione è necessario conoscere:

1) Se il costo di distribuzione della merce viene aumentato o diminuito quando tale distribuzione viene effettuata dalle stesse industrie invece che dal commercio.

2) Nel secondo caso se tale diminuzione di costo va a vantaggio del consumatore, ossia produce una contrazione dei prezzi.

Il costo della distribuzione effettuata direttamente dall'industria potrebbe essere minore per il fatto che su di esso gravano le stesse spese generali dell'azienda industriale distributrice; spese generali cioè in comune col processo produttivo, e quindi incidenti in minor misura perchè maggiormente ripartite. Ma in senso nettamente contrario hanno agito vari fattori che hanno in genere finito coll'annullare tale possibile vantaggio. Il più delle volte, per poter effettuare la diretta distribuzione, le industrie si sono dovute dare un'apposita attrezzatura decentrata e periferica, che si è sovrapposta ad una preesistente e fiorente organizzazione di numerose grandi, medie e

piccole aziende commerciali. Queste ultime presentano relazioni di clientela aventi carattere fiduciario personale, facilitazioni in materia di trasporti, penetrazione nei minori centri di consumo attraverso una fitta rete di rappresentanti, agenti, viaggiatori, propagandisti, depositari, ecc.: tutti elementi che si formano e si sviluppano attraverso un'esperienza ed un'attività di decenni. L'azienda industriale che ha voluto effettuare per proprio conto la distribuzione ha dovuto in pratica (tanto maggiormente quanto più si trattava di prodotti di consumo largamente diffusi, per i quali quindi era notevole l'entità delle vendite al dettaglio di piccoli quantitativi,) creare una gestione del tutto nuova e separata da quella industriale, il cui costo complessivo equivaleva, tenendo conto di tutti gli elementi in gioco, a quello della installazione di una azienda commerciale *ex novo*. A tutto questo ha naturalmente contribuito il carattere dell'economia italiana, attrezzata per lo più a piccole e medie aziende, e con una clientela estremamente abitudinaria e tradizionalista, specie nei piccoli centri.

Ma un altro elemento ha reso economicamente poco conveniente la distribuzione effettuata direttamente dalla casa produttrice invece che per la normale via del commerciante: il fatto, cioè, che mentre quest'ultimo effettua normalmente la vendita di vari prodotti insieme, con maggior possibilità di scelta da parte del consumatore (e quindi di vendite), evidentemente l'organizzazione diretta industriale generalmente non può che esitare quei determinati prodotti della sola azienda. Da qui una contrazione delle possibilità di vendita, e quindi un aumento di incidenza delle spese generali e del costo di distribuzione, *coeteris paribus*, nei confronti della azienda commerciale.

Ma anche nei settori produttivi e nei casi in cui il costo di distribuzione in se stesso può aver subito una contrazione per effetto della diretta iniziativa industriale in questa fase del processo economico (casi che possono essere abbastanza agevolmente individuati), è da ritenere che l'eventuale beneficio sia stato assorbito interamente dall'industria e non ne sia stato modificato in modo sensibile il prezzo finale al consumatore. L'industria, tanto più se ha dovuto costituire una organizzazione commerciale *ex novo*, ha dovuto per lo più calcolare nel suo prezzo di vendita il normale margine del commerciante.

Tale ultimo fenomeno è stato ancora più evidente negli ultimi anni. Se infatti in periodo di prezzi decrescenti o stazionari l'industria poteva tentare di fare la concorrenza al commercio, diminuendo eventualmente il proprio utile pur di agevolare il collocamento dei prodotti, nel periodo più recente — in cui la nota congiuntura, caratterizzata da

costi e prezzi crescenti e da scarsità netta di merci rispetto alla richiesta, ha impedito il gioco di una qualsiasi anche larvata concorrenza — il mercato non ha generalmente avuto alcuna influenza calmieratrice per l'intervento diretto dell'industria nella distribuzione.

Quanto sopra è stato osservato circa le ragioni che hanno spinto le classi industriali al diretto intervento nella vendita al consumo è confermato anche dall'atteggiamento assunto in molti casi dalle stesse industrie, quando tale intervento non si è potuto per una qualsiasi ragione verificare. L'industria cioè ha cercato di realizzare egualmente lo sviluppo delle proprie vendite attraverso un metodo meno dispendioso e complesso della creazione di una attrezzatura commerciale, legando a sé determinate ditte commerciali grossiste o dettaglianti, a seconda dei casi, con i metodi preferenziali più vari (sconti in rapporto ai quantitativi ordinati, esclusività per determinate qualità, o tipi, o zone, ecc.). L'azienda commerciale, per continuare il proprio lavoro, e ricostituire le scorte, è stata costretta a legarsi sempre più a determinate industrie, sperando in quel trattamento preferenziale che le garantisse le forniture. È questa una delle cause che, limitando od annullando la concorrenza tra commercianti, e tra gli stessi industriali, ha contribuito essa pure all'aumento dei prezzi. Quanto sopra trova sostanziale conferma in alcuni fenomeni che hanno caratterizzato la più recente congiuntura in alcuni ben distinti settori, come nelle industrie chimiche, meccaniche ed elettromeccaniche, siderurgiche, dei materiali da costruzione, ecc.

a) Industrie chimiche

L'attuazione della distribuzione è caratterizzata in questo campo da un consumo estremamente diffuso, data la molteplicità delle piccole aziende consumatrici, cui si aggiunge la numerosissima clientela dei piccoli centri, in cui talvolta le attività tessili, conciarie, saponiere, assumono carattere artigianale se non addirittura domestico per scopi familiari. A parte i grossi approvvigionamenti di notevoli quantitativi di prodotti chimici che le industrie consumatrici acquistano direttamente da quelle produttrici, la distribuzione è normalmente esercitata da parecchie ditte commerciali grossiste, aggruppate per lo più in grandi centri (una ventina a Milano, tre o quattro a Torino, otto o dieci a Genova, cinque o sei a Napoli, un paio a Palermo, ecc.). Ognuna di queste ditte dispone di propri agenti, viaggiatori, ecc., che effettuano la vendita di piccoli quantitativi ai dettaglianti dei minori centri delle varie zone, per la vendita al minuto, o addirittura

ai consumatori. Non pochi di questi grossisti hanno funzionato per anni come rappresentanti esclusivi per le loro zone di determinati prodotti industriali di fabbriche specializzate.

I fenomeni che si sono verificati nel più recente periodo si possono così riassumere:

1) azione delle grandi industrie chimiche tendente ad organizzare, in tutti i centri dove ciò è stato possibile e non eccessivamente dispendioso, proprie filiali di vendita, togliendo, se del caso, la esclusiva della vendita dei prodotti ai grossisti.

2) azione distributrice dell'attività commerciale attraverso vendite dirette ai consumatori di piccoli quantitativi.

Sovente l'azione delle grandi industrie chimiche non ha mancato di provocare frizioni e conflitti di interessi tra le categorie industriali e commerciali, che si sono placati solo quando si è potuto trovare un certo contemperamento fra le varie esigenze.

b) Industria elettromeccanica e degli apparecchi radioriceventi

Questo settore presenta caratteristiche ben definite di produzione effettuata da relativamente poche unità aziendali di dimensioni piuttosto notevoli, ma a consumi instabili il che ha reso necessaria una notevole propaganda dati gli articoli altamente differenziati per ogni marca. Una forma di organizzazione largamente decentrata della vendita dei propri prodotti è stata tentata da varie case. Ma è stata successivamente limitata a qualche magazzino nelle maggiori città, affidando per lo più la vendita negli altri centri a ditte concessionarie. Ciò anche per le grandi spese che le vendite dirette comportano per i servizi di garanzia e di riparazione.

c) Industrie siderurgiche

Anche in queste industrie la produzione si presenta altamente accentrata in pochi grandi complessi aziendali. I quali, per lo smercio dei propri prodotti, sono in genere uniti da patti consortili (Nuova Unione Siderurgica Italiana - N. U. S. I., Consorzio Lamiere Grosse, Consorzio Lamiere Sottili e Latta, ecc.). Ma al di fuori di questi patti che assicuravano ad ogni azienda consorziata una determinata quota di vendita oltre la quale non era possibile spingersi, le aziende produttrici si sono preoccupate di riservarsi il piazzamento del proprio prodotto attraverso il diretto intervento nella distribuzione, guardando evidentemente anche ad un possibile ritorno alla completa iniziativa singola e quindi alla concorrenza.

Tale fenomeno ha presentato nel settore siderurgico, data anche la mole degli interessi in gioco e l'entità delle aziende interessate, aspetti che più difficilmente si trovano in altri campi. E cioè la costituzione di nuove società o l'assorbimento di società già esistenti, svolgenti attività commerciali nel campo dei metalli ferrosi, mediante acquisto di pacchetti azionari da parte dell'industria.

Esempio caratteristico di tale azione è offerto dalla Società I. L. V. A., che aveva ed ha il completo controllo di tre società commerciali: la Siderurgica Commerciale, con sede prima a Genova ed ora a Roma, la Ferrotaie, con sede in Milano, e la Ferrometalli con sede a Palermo.

Tali società effettuavano la vendita della produzione I. L. V. A. con una ripartizione anche territoriale delle zone di vendita. Compiti specifici di penetrazione erano invece svolti da altre due società costituite dall'I. L. V. A., la Coloniale Siderurgica e la Siderurgica Albanese, per i rispettivi mercati.

Non molto diverso è il caso della Siderurgica Milanese, che svolge le medesime funzioni commerciali nei riguardi della società Breda.

Dal punto di vista economico generale tale metodo di distribuzione dei propri prodotti da parte di una azienda industriale presenta caratteri alquanto diversi dai comuni metodi di apertura di filiali o agenzie di vendita diretta al consumo, ecc. Infatti, nel caso in esame, all'interesse da parte dell'azienda industriale proprietaria di vendere i propri prodotti si aggiunge, e talvolta si sovrappone, l'interesse alla gestione per quanto possibile vantaggiosa dell'azienda commerciale. Quest'ultima, di conseguenza, si distacca amministrativamente dall'industria, viene diretta da persone aventi mentalità ed esperienza commerciale e non industriale, e si dedica in genere anche alla vendita di prodotti non esclusivi dell'azienda industriale proprietaria. Così nei casi suindicati le aziende commerciali non vendevano rispettivamente solo prodotti dell'I. L. V. A. o della Breda ma potevano vendere anche prodotti siderurgici della Falck, della Cogne o di altre aziende. Ciò è avvenuto talvolta anche in pieno operare dei patti consortili. Ove la quota consortile dell'I. L. V. A., ad esempio, era esaurita e questa non era in condizione di aderire alle forniture richieste, la Siderurgica Commerciale poteva rivolgersi ad altre aziende siderurgiche.

La forma di controllo finanziario della società commerciale da parte dell'industria si avvicina perciò da vari punti di vista più a quella del libero commercio che a quella della vendita diretta da parte dell'industria. E invero nel settore siderurgico non si sono verificati in genere attriti fra queste società e le altre ditte commerciali, le quali

del resto, di dimensioni assai minori, consideravano le prime come grossiste, riservando per lo più a se stesse un compito, se non proprio di dettaglio, certo di distribuzione più frazionata.

d) Industrie tessili e dell'abbigliamento

La larga massa dei consumi di tali articoli ed il loro decentramento non hanno consentito alle industrie tessili italiane di inserirsi molto nel meccanismo di distribuzione delle merci.

I casi del genere non sono forse molto rari, ma non si può dire peraltro che abbiano potuto influire in modo sensibile sulla distribuzione largamente frazionata, come del resto la produzione, in un grande numero di aziende. Il caso più caratteristico e rappresentativo nel settore dell'abbigliamento è quello del C. I. M. — Consorzio Industriale Manufatti — sorto nel 1926, ma collegato ad iniziative simili nate nell'immediato dopoguerra del primo conflitto mondiale (1919).

Di fronte ad una situazione economica e commerciale di stasi delle vendite non molto dissimile da quella odierna, il Consorzio Industriale Manufatti (che praticamente di Consorzio aveva solo il nome, trattandosi di una vera e propria Società Commerciale il cui pacchetto azionario era in possesso di aziende industriali, per lo più tessili) si propose di incrementare le vendite dei prodotti delle industrie proprie azioniste attraverso sistemi di rateazione ben organizzati, particolarmente intesi a rendere più agevoli gli acquisti per le categorie impiegate. Si tratta quindi anche in questo caso di distribuzione diretta, ma effettuata, come per i prodotti siderurgici, attraverso il controllo finanziario di organismi commerciali, e quindi senza le caratteristiche che si riscontrano nei casi tipici di vendite effettuate direttamente dall'industria.

Il costo di distribuzione delle merci, nel C. I. M., si aggirava in momenti normali, intorno al 20-25 %. Il costo di distribuzione si è mantenuto in genere al disotto della media del costo di distribuzione della categoria dei grandi magazzini, a cui si può considerare appartenessero i negozi di vendita del C. I. M. (1).

(1) In questo periodo il C. I. M. si è fatto iniziatore di un altro organismo commerciale — Grandi Magazzini Associati — al quale aderiscono i maggiori magazzini italiani di vendita al dettaglio di articoli vari dei più importanti centri (Rinascente — Al Duomo — Zingone, e simili) e che si propone di riprendere, su vasta scala, i sistemi di vendita rateali.

e) Industria dei materiali da costruzione

Particolarmente importante è la situazione dei cementifici. La caratteristica del prodotto è data dalla sua povertà; perciò il percorso dalla fabbrica al luogo di vendita e di consumo del cemento deve, per essere economico, non superare i 50-80 chilometri. Praticamente perciò ogni fabbrica ha la propria zona di consumo.

A seguito però di situazioni di concorrenza insostenibile, verificatesi qualche decennio fa, le fabbriche si sono riunite in cinque consorzi interregionali, raggruppati poi in un unico consorzio nazionale. Dopo gli ultimi avvenimenti è stata ripresa una generale libertà di azione. Negli anni scorsi i consorzi funzionavano da uffici centrali di vendita, e distribuivano perciò il prodotto ai consumatori, costituiti in parte da commercianti, che provvedevano all'ulteriore smistamento ed alla vendita dei quantitativi minori. Le grandi fabbriche avevano e mantengono tuttora propri magazzini decentrati rispetto allo stabilimento produttore. Data la scarsezza, del prodotto, negli ultimi anni, non si sono verificati casi di inserzione delle industrie nella fase commerciale che abbiano dato luogo a particolari incidenti.

f) Industrie alimentari

La diffusione del prodotto ed il suo consumo larghissimo hanno fatto sì che lo smistamento dei prodotti da parte delle industrie, per quanto possa aver raggiunto cifre notevoli, non ha mai potuto seriamente osteggiare lo svolgimento delle funzioni commerciali. Ciò va detto anche se in alcuni settori alimentari (quello caseario, della pesca, delle carni, ecc.) la minima attrezzatura richiesta per la fabbricazione e la conseguente diffusione della azienda di piccole o minime dimensioni a carattere familiare abbiano in vari modi favorito, specie negli ultimi anni di restrizioni drastiche nella alimentazione, le vendite dirette al consumo.

* * *

Da quanto precede si può in generale dedurre che non vi è sempre una linea sicura di possibilità e di convenienza economica alla effettuazione diretta della distribuzione da parte delle aziende industriali. Questa convenienza si accresce in genere in proporzione inversa al grado di capillarità con il quale la merce deve essere distribuita per giungere normalmente al consumatore. Quanto più la vendita deve essere frazionata per corrispondere alle esigenze della clientela, tanto maggiore diventa la necessità della funzione del commercio. Senza voler

con questo fissare alcuna rigida legge economica, si può in pratica considerare che il frazionamento e il decentramento delle vendite sono:

- a) inversamente proporzionali al valore unitario;
- b) direttamente proporzionale:
 - 1) al grado dell'intensità del bisogno dell'individuo;
 - 2) alla frequenza nel tempo degli acquisti da parte del consumatore;
 - 3) alla loro fungibilità ed equivalenza fra i vari tipi di prodotti in vendita;
 - 4) alla ampiezza ed alla struttura urbanisticamente accentrata della località di consumo.

Sono così (per fare esempi estremi) frazionati al massimo i consumi alimentari e quelli di prima necessità (mercerie, oggetti casalinghi e simili) per i quali la frequenza nell'approvvigionamento richiede da parte del singolo consumatore la vicinanza al centro di smercio e da parte del venditore la possibilità e l'opportunità di una stabile clientela; è meno frazionata la distribuzione delle merci di maggior mole e valore unitario, per le quali vi è una minima frequenza negli acquisti da parte del consumatore, e quindi la maggior disposizione da parte dello stesso a notevoli spostamenti, pur di trovare ciò che cerca. Si tratta in genere di articoli, per lo più considerati voluttuari, la cui scelta da parte del consumatore è più legata ad un determinato tipo o marca, e per cui il minor decentramento della distribuzione è giustificato dalle maggiori spese di propaganda e diffusione che gli articoli richiedono. Ciò vale ad esempio, nel campo automobilistico, in cui il libero commercio, almeno per quanto riguarda le macchine di nuova produzione, trova ben poco campo per svolgere la sua azione. La media dei consumatori, data l'importanza e l'entità dell'acquisto di un'automobile, è disposta a portarsi verso quell'unico negozio esistente per ciascuna marca in un grande centro cittadino, o a spostarsi da un centro all'altro, ove manchi il tipo che corrisponde alle esigenze personali. Invece per i piccoli acquisti quotidiani di articoli di largo consumo, il prodotto fabbricato da una determinata azienda industriale è equivalente in pratica ad un altro. Una ditta produttrice di formaggio, di latticini, o magari anche di tessuti, che tenti di vendere direttamente la propria produzione non potrà aprire decine di negozi in tutte le città; al massimo ne potrà aprire uno o due in ciascuna; col risultato di poter servire solo una piccola parte dei consumatori di quel luogo, e quindi con una scarsa possibilità di vendita.

È pertanto da ritenersi che, per quanto riguarda il fenomeno della distribuzione dei prodotti effettuata direttamente dall'industria, si

possono legittimamente trarre le seguenti considerazioni di massima valide per il nostro paese:

a) il fenomeno non presenta caratteristiche di ampiezza e di frequenza tali da potersi considerare come sostitutivo della funzione commerciale;

b) la vendita diretta esercitata in genere dall'industria è effettuata per spingere la vendita dei propri prodotti, e quindi quale mezzo di propaganda, o quando l'industria, per date contingenze economiche, è maggiormente bisognosa di realizzi di capitale liquido, anche a scapito del costo del realizzo stesso. Si presenta perciò spesso più come un esperimento di congiuntura che come una linea di politica commerciale che possa venire in complesso incoraggiata;

c) per ammissione delle stesse classi industriali, la distribuzione diretta è, salvo casi particolari, più dispendiosa di quella effettuata attraverso il commercio;

d) l'inserzione diretta dell'industria nel meccanismo distributivo è possibile e conveniente al massimo nei prodotti di grande valore unitario, di consumo poco diffuso e di modeste proporzioni della località di assorbimento. È minima nel caso contrario, fino a diventare praticamente quasi impossibile nei grandi centri e per i prodotti di largo e frequente consumo. Quanto sopra è stato in complesso confermato dalle inchieste personali e dai questionari disposti dalla Commissione economica.

§ 3. - *La cooperazione.* — Le fasi di sviluppo del movimento cooperativo, nel nostro paese, sono estremamente irregolari e collegate per lo più all'andamento della situazione generale economica all'interno. In ogni periodo in cui la scarsità di merci in rapporto all'entità delle richieste ed i conseguenti fenomeni di accaparramento ed imboscamento creano per reazione nei consumatori uno stato di animo contrario alle classi commerciali, le cooperative vengono considerate come l'unico mezzo attraverso il quale i consumatori possono attuare un'efficiente difesa dei propri interessi, eliminando la funzione commerciale, che non si esita a definire parassitaria. Ma ai primi entusiasmi seguono parecchie disillusioni, anche se si accompagnano a qualche tentativo ben riuscito che perdura oltre la temporanea congiuntura economica. Pur escludendo che le cooperative di consumo possano, almeno per quanto è dato prevedere, eliminare il commercio, esse rappresentano tuttavia nella fase di distribuzione delle merci, un elemento economico di una certa importanza e di non dubbia utilità, del quale è indispensabile tener conto.

Stando ai risultati conseguiti all'estero, e particolarmente in Gran Bretagna, dove il fenomeno cooperativo ha avuto il suo inizio ed ha tuttora il massimo sviluppo, l'opera svolta dalle cooperative di consumo, particolarmente negli ultimi anni di guerra, è stata notevolissima; e le percentuali delle vendite effettuate dalle cooperative sul totale delle vendite delle merci di produzione interna sono state in Gran Bretagna, per certi articoli, specie alimentari (come per esempio il latte) tali da raggiungere circa il 75 %.

Ma il fenomeno inglese è qualcosa di talmente particolare e collegato a situazioni economiche e politiche così caratteristiche (non si dimentichi che uno dei maggiori contributi finanziari del partito Laburista inglese è costituito precisamente dalle grandi organizzazioni cooperative) da non trovare assolutamente riscontro nel nostro paese. In Italia l'attività cooperativa, se pure vanta antiche tradizioni, fautori illustri, studiosi eminenti, ed una discreta diffusione, specie nei centri agricoli e rurali, non ha mai potuto rappresentare una forza tale da influire in modo sensibile sul meccanismo distributivo delle merci nell'interno del paese e quindi sui prezzi. Varie le cause: fra cui lo spezzettamento delle iniziative dei operatori in organismi aventi caratteri e finalità extra economiche, e le difficoltà di creare un meccanismo di credito cooperativo che valesse a risolvere il difficile problema finanziario collegato inevitabilmente ad ogni iniziativa del genere che voglia avere una larga base.

Tuttavia non si può dire che in genere vi sia stata in Italia, salvi casi sporadici, un'ostilità tra commercianti e operatori tanto acuta da sboccare in aperti conflitti. I commercianti non si sono mai visti realmente minacciare dalle cooperative di consumo: anche i costruttori edili, per esempio, non si sono mai visti minacciare dalle cooperative di costruzione. Nel più recente periodo della nostra storia, molti e molti organi cooperativi sono sorti, specie nei grandi centri e, seppure la loro influenza calmieratrice sia stata modesta, hanno spesso esercitato un'utile funzione assicurando ai propri soci a prezzo minore di quello del commercio al dettaglio le merci delle quali è stato possibile l'approvvigionamento. La relativa modestia dei risultati è da ritenersi dovuta soprattutto da un lato alle difficoltà dei trasporti, dall'altro all'elevatezza degli stessi prezzi alla produzione (1).

(1) Nel recentissimo periodo il più scarso assorbimento della merce ha provocato una contrazione dei prezzi al dettaglio che non si è ancora sufficientemente ripercossa su quelli all'ingrosso, dati gli alti costi di produzione (materie prime, salari, ecc.). Si è perciò verificata talvolta la paradossale situazione di prezzi al dettaglio minori dei prezzi alla produzione, per la stessa merce e nello stesso momento.

È comunque da ritenersi che in Italia una seria funzione calmieratrice dei prezzi da parte delle cooperative non potrà aver luogo se esse non assumeranno quelle dimensioni e non raggiungeranno quel grado di organizzazione che si possa considerare veramente efficiente. Finchè la cooperativa si limita ad acquistare la merce dal produttore nazionale distribuendola ai propri soci, non fa che sostituirsi al dettagliante. E la concreta organizzazione amministrativa che la cooperativa deve inevitabilmente crearsi per poter funzionare corrisponde grosso modo a quella di un'azienda commerciale, con l'aggravante delle minori esperienza ed abilità professionale dovute al minor interesse del gestore al buon andamento della azienda. Pertanto i vantaggi della distribuzione cooperativa si limitano spesso a modeste cifre che diventano in momenti di mercato normale quasi irrисorie o almeno tanto piccole da non attrarre il consumatore verso i negozi cooperativi.

L'*optimum* dimensionale delle cooperative di consumo, dal punto di vista economico, è da credersi sia piuttosto elevato, quando cioè la cooperativa, per le sue più ampie dimensioni, sia in grado di sostituire il grande commercio, compreso quello di importazione; quando sia in grado di acquistare direttamente il caffè in Brasile, il baccalà in Norvegia o la lana in Australia. Il costo della distribuzione attraverso le cooperative potrà evidentemente essere maggiormente compresso quanto più si risalga attraverso i vari elementi nella lunga catena di processi economici che portano dalla materia grezza nel luogo di produzione al prodotto finito nel luogo di consumo e nelle quantità necessarie al consumatore.

Per quanto riguarda l'industria, non risulta nel suo insieme che gli sviluppi del fenomeno cooperativo abbiano portato a conseguenze o a reazioni economicamente apprezzabili. Questo tanto più dato il campo merceologico piuttosto limitato in cui le cooperative di consumo hanno avuto modo di espletare le loro attività; e cioè in modo quasi esclusivo il settore alimentare e in minor misura quello dell'abbigliamento. Settori entrambi in cui la produzione, essendo frazionata in numerosissime unità aziendali di dimensioni diverse, non segue in genere una politica commerciale unitaria; la vendita dei prodotti agli organismi cooperativi non sembra presentare notevoli differenze dalla vendita ad aziende commerciali.

§ 4. — *Costo di distribuzione e dimensioni delle aziende commerciali.* — Alla grande varietà di dimensioni delle aziende industriali italiane, in cui a pochi grandi organismi produttivi fanno riscontro

un notevolissimo numero di medie e piccole aziende ed un imponente complesso di esercizi artigiani, corrisponde la grande varietà di dimensioni delle aziende commerciali. Di fronte a 519.847 esercizi di commercio al minuto, si trovano ben 246.962 esercizi di commercio ambulante (a parte i numerosi commercianti ambulanti privi di regolare licenza commerciale che in questi ultimi anni sono aumentati in numero).

Notevole è in Italia la prevalenza di aziende commerciali di modeste dimensioni. Il numero medio degli addetti è infatti di meno di due unità (1,8). Ed il 45 % delle aziende dedicate alla distribuzione delle merci comprende circa un solo addetto, e cioè il proprietario (411.305 esercizi su 894.191 censiti ed attivi).

Una distinzione degli esercizi commerciali al minuto (prescindendo dai grossisti e dalle attività commerciali collaterali) è diventata tradizionale:

- a) commercio ambulante;
- b) piccola azienda familiare;
- c) media azienda di vendita al minuto;
- d) grande azienda specializzata;
- e) grande magazzino di novità;
- f) magazzino a prezzo unico.

I sei tipi di azienda commerciale, crescenti sia come ampiezza che come complessità di organizzazione, corrispondono ognuno ad esigenze diverse: la loro contemporanea esistenza in Italia può essere giustificata in parte dalle diverse necessità di decentramento e di organizzazione richieste dalla distribuzione nei grandi e nei piccoli centri cittadini, nei borghi rurali o nei villaggi montani. Sembra tuttavia che il nostro paese, specie per quanto riguarda la distribuzione delle merci nei grandi centri cittadini, sia ancora piuttosto lontano dall'aver raggiunto quella media di dimensioni aziendali e quel numero di aziende la cui esistenza riduce al minimo il costo complessivo di distribuzione.

Sarebbe azzardato se in questo delicato argomento si facessero considerazioni di carattere generale giudicandole vevoli per tutti i centri di consumo e per tutte le merci. Ma sembra indiscutibile che nella maggior parte dei grandi centri un aumento della efficienza dei grandi magazzini e dei magazzini a prezzo unico collegato ad una contrazione del numero dei medi e piccoli esercizi commerciali dovrebbe portare ad una riduzione dei costi complessivi di distribuzione e quindi ad una flessione dei prezzi. Il numero dei negozi che, nelle vie centrali delle nostre maggiori città, vendono, spesso a pochi metri di distanza,

l'uno dall'altro, le medesime merci, è tale da risultare assolutamente sproporzionato alle possibilità di assorbimento ed alle necessità dei consumatori. Tutti questi negozi gravano con le loro alte spese generali e di esercizio sul prezzo finale di vendita al consumatore; mentre i due ultimi tipi di aziende sopra indicati, e particolarmente quello a prezzo unico, per la ingente massa dei loro acquisti, per la ripartizione delle spese generali sui fortissimi importi delle vendite, per la razionalità della loro organizzazione interna, per la divisione dei compiti, per la rapidità di rotazione delle giacenze e la conseguente diminuzione dei rischi provocati dalle oscillazioni del mercato, rappresentano la forma di distribuzione economicamente più adatta alla vita moderna. Per i magazzini a prezzo unico, il vantaggio sugli altri tipi è accresciuto dalla notevole riduzione delle spese di personale impiegatizio, le cui funzioni si riducono a quella di semplice custodia e consegna della merce, non richiedendo quelle particolari abilità di venditore che sono necessarie per il personale dei normali negozi al minuto.

Una organizzazione capillarmente decentrata di tali magazzini, collegata a grandi depositi per ogni centro, dovrebbe aiutare in tempi normali a risolvere i problemi distributivi di un notevole numero di articoli di consumo, lasciando alle medie e piccole aziende unicamente la distribuzione di alcuni prodotti di prima necessità, e, al lato opposto, quella di prodotti di lusso o di alto pregio, per i quali gli alti margini di guadagno e il consumo riservato alle classi più abbienti rendono poco rilevante ai fini economici e sociali i vantaggi realizzati dalla concentrazione dell'attività distributrice.

La contrazione dei prezzi, che una più razionale ed economica organizzazione nella distribuzione delle merci potrebbe portare, non deve nascondere le difficoltà che una tale organizzazione presenta, e la necessità di evitare inconvenienti di carattere sociale, data l'importanza degli interessi dei datori di lavoro e dei lavoratori delle piccole e medie aziende commerciali. Difficoltà non dovrebbero sorgere viceversa da parte industriale, non provocando presumibilmente una diversa organizzazione distributiva modificazioni nell'assorbimento dei prodotti; chè anzi, da acquisti effettuati direttamente e in maggiori masse da grandi magazzini, le industrie potrebbero trarre vantaggio.

Il problema è piuttosto quello di vedere se ad una migliore o più moderna attrezzatura del meccanismo distributivo debba contribuire lo Stato, in modo diretto o indiretto, attraverso restrizioni delle concessioni di licenze commerciali, attraverso eventuali agevolazioni con-

cesse ad organismi commerciali aventi determinate dimensioni o caratteristiche, attraverso limitazioni di prezzi fissati mediante calcoli dei costi di distribuzione che lascino possibili margini solo per aziende razionalmente organizzate, o in altro modo.

Circa l'effettiva incidenza della distribuzione sul prezzo al consumo delle merci nel nostro paese, due volumi pubblicati a cura della Sezione della Camera di Commercio Internazionale già citati, ed un terzo volume « Costi e ricavi nel commercio al dettaglio » pubblicato dalla Confederazione dei Commercianti, danno, per gli anni 1929, 1932 e 1937 le seguenti cifre risultanti dalla differenza tra il totale dei ricavi lordi ed il totale del costo delle merci vendute (in percentuale):

	1929	1932	1937
<i>Alimentari</i>			
Drogherie	12,75	11,50	13,16
Salumerie	20,51	20,33	18,75
Bazar alimentari	15 —	15,51	16,16
Pescivendoli	22,13	22,72	17,63
Negozi uova e polli	12,85	13,90	15,63
Macellerie	14,47	19,46	13,88
Panetterie	27,61	29,68	24,49
Latterie	21,61	25,46	20,44
Negozi di vino	29,09	31,72	22,83
Spacci cooperativi	12,48	11,35	12,67
Venditori ambulanti	16,03	17,13	18,09
MEDIA...	18,59	19,50	17,01
<i>Generi di abbigliamento e tessili</i>			
Negozi di tessuti e mercerie	25,66	28,62	27,38
Cappellerie	31,50	34,73	34,14
Calzature	22,32	22,42	21,97
Grandi magazzini	27,39	29,93	26,86
Negozi a prezzo unico	24,50	27,25	22,86
Venditori ambulanti	—	—	28,47
MEDIA...	26,27	28,59	26,94

La velocità di rotazione dei prodotti nei diversi esercizi, altrimenti detta giacenza media delle merci, risulta dallo specchio seguente:

	Velocità di rinnovo (numero di volte del rinnovo delle merci durante un anno)	Permanenza media giorni
<i>Alimentari</i>		
Drogherie.....	6	60
Salumerie.....	11	32
Bazar alimentari.....	9	40
Pescivendoli.....	300	1 ¹ / ₄
Negozi uova e polli.....	200	1 ³ / ₄
Macellerie.....	160	12
Panetterie.....	29	12
Latterie.....	250	1 ¹ / ₂
Negozi di vino.....	17	21
Cooperative.....	19	20
<i>Generi di abbigliamento e tessuti</i>		
Negozi di tessuti e mercerie.....	2,8	130
Cappellerie.....	4,1	89
Calzature.....	3,1	118
Grandi magazzini.....	3,5	104
Negozi a prezzo unico.....	7,8	46
Venditori ambulanti.....	12,6	29

Le suddette cifre, per quanto debbano accogliersi con qualche precauzione, non per la loro intrinseca veridicità ma per il fatto che la rilevazione è stata effettuata su di un numero ristretto di aziende (malgrado si sia cercato di identificare, in ciascun settore, aziende aventi caratteri tipici della categoria esaminata), sono estremamente interessanti, anche perchè rappresentano il primo tentativo fatto in Italia di rilevazioni del genere, rilevazioni che incontrano per evidenti motivi di diffidenza e di riservatezza da parte delle aziende oggetto dell'indagine, difficoltà ben comprensibili. Da esse appare la modestia della contrazione del costo di distribuzione determinata dalle Cooperative in confronto al libero commercio; sebbene siano apprezzabili il vantaggio dei negozi a prezzo unico (costi di distribuzione 22,86 % in confronto alla media del 26,94 %) e la forte velocità di rinnovo delle merci nei negozi a prezzo unico in confronto agli altri tipi.

Durante il periodo considerato è da ritenersi che in media l'incidenza del costo di distribuzione sul prezzo finale della merce non sia percentualmente aumentata in modo sensibile. Per i prodotti alimentari, ad esempio, ove si tratti di generi controllati, la differenza nei prezzi che vengono fissati dalle autorità per le merci nei passaggi dall'industriale o produttore al grossista, e da questo al dettagliante, si aggirano per ciascuno dei due trasferimenti sul 12 %; comprendendo in tale cifra le normali spese di esercizio e l'utile del commerciante. Unica esclusione dal calcolo è costituita dai trasporti. Questo capitolo di spesa è quello che senza dubbio nel più recente periodo ha decisamente influito sui prezzi delle merci; le fortissime oscillazioni che si sono in proposito verificate non permettono un calcolo neppure approssimativo di tale incidenza.

§ 5. - *L'intervento dello Stato nella distribuzione e nei prezzi dei prodotti industriali.* — La politica economica seguita dal fascismo negli anni immediatamente precedenti il recente conflitto, e tanto più negli anni del conflitto stesso, caratterizzata dal progressivo approfondimento dell'intervento dello Stato nella vita economica del Paese, non ha risparmiato il settore della distribuzione. Ed il numero dei prodotti, agricoli o industriali, la cui distribuzione era, direttamente o indirettamente, controllata da organi ed uffici statali, è andato via via aumentando fino a comprendere, durante la guerra, la maggior parte degli articoli più diffusi di consumo.

È evidente che la politica delle « assegnazioni » snatura completamente la funzione commerciale. In tali casi, anche quando lo Stato si avvale, per la distribuzione, delle aziende commerciali, queste divengono praticamente degli agenti con funzioni, responsabilità, rischi, oneri e quindi possibilità limitate. La loro attività si svolge in campo chiuso, senza alcun riferimento alla reale situazione del mercato e senza alcuna iniziativa. Si tratta praticamente di un lavoro di ricevimento e di smistamento della merce « per conto altrui ». E tutto questo astraendo dai casi di tesseramento, divenuti così frequenti durante la guerra, ed in cui la minor importanza delle funzioni del commerciante è ancora più evidente.

Non giova qui esaminare quali siano stati i prodotti industriali oggetto, durante gli ultimi anni, di assegnazioni, tendenti a distribuire l'insufficiente produzione interna secondo un determinato programma. Sono noti i pregi, gli inconvenienti e gli abusi cui ha dato luogo l'adozione di un tale metodo (inevitabile del resto durante periodi di guerra) per i numerosi materiali ai quali è stato applicato: dai

prodotti siderurgici al cemento, dal carbone ai fertilizzanti, dai tessili ai combustibili liquidi, ai prodotti chimici base. Prescindendo, si ripete, dagli inconvenienti del tesseramento per i generi di diretto consumo, sui quali si è tanto discusso e si continua a discutere.

L'intervento dello Stato nella distribuzione delle merci, sia determinandone il prezzo, sia provvedendo alla ripartizione delle materie prime, dei semilavorati, dei prodotti finiti alle aziende o ai privati consumatori, ha formato parte integrante della politica economica degli ultimi decenni, seguendo lo stesso ritmo ascendente che si era già imposto per quanto riguarda la disciplina produttiva. Le due fasi del processo economico sono così collegate da far sì che qualsiasi disciplina della produzione che non comprendesse, almeno entro certi limiti, anche quella della distribuzione, sarebbe priva di pratica efficacia. In effetti in una economia mista, cioè parzialmente pianificata i fini che lo Stato si propone possono essere raggiunti solo se le merci, almeno quelle essenziali per le produzioni industriali di maggiore rilievo (tralasciando qui di proposito la disciplina dei prodotti agricoli), vengono seguite nei loro trapassi e nelle loro trasformazioni da materia prima a prodotto finito sino a giungere all'ultimo consumatore.

A questo proposito sono da distinguersi due aspetti; quello della politica della distribuzione in senso stretto, e quello della politica dei prezzi. La politica distributiva, in mancanza di una dichiarata pianificazione completa dell'economia nazionale, è stata applicata settore per settore, con norme, metodi, organi per lo più particolari. L'intervento pubblico sui prezzi invece per lo più si è svolto attraverso provvedimenti legislativi comprensivi di tutti i prezzi dei prodotti, senza una distinzione per categorie.

Per quanto riguarda la distribuzione delle merci bisogna distinguere la politica seguita per le merci di provenienza estera da quella per le merci di produzione interna. Per le prime la disciplina è stata, pressochè totalitaria, in quanto l'instaurazione dei contingenti d'importazione portava automaticamente a disciplinare la distribuzione. Quella delle merci di produzione interna è stata invece disciplinata con provvedimenti successivi, anche a distanza di tempo abbastanza notevole l'uno dall'altro. Ciò non toglie che l'instaurazione di un monopolio statale nel commercio estero delle valute e le relative restrizioni abbiano portato, come conseguenza, la disciplina della distribuzione di molte merci, in particolare di materie prime per la produzione interna.

Da qui è sorta la politica delle assegnazioni di grandissima parte delle materie prime e semilavorate di maggiore importanza effettuate

dallo Stato o direttamente attraverso i propri organi o attraverso i numerosi Enti pubblici, semi pubblici o privati costituiti spesso appositamente. Così dal carbone al petrolio, dallo zolfo al cotone, dalla lana alla canapa, dai fertilizzanti ai grassi industriali, dalla latta ai rottami metallici tutta una gamma di merci è stata via via sottoposta ad una rigida disciplina distributiva.

Primo ed immediato effetto di tale disciplina è stato di stornare le merci dalle tradizionali vie attraverso le quali la distribuzione dei prodotti veniva attuata normalmente nel paese, e cioè le vie commerciali.

La politica statale di distribuzione diretta ha, come si è già accennato, alterato notevolmente l'energia normale di queste funzioni commerciali. Numerosi sono stati i casi in cui la distribuzione delle merci si svolgeva mediante le assegnazioni.

A tal proposito è da osservare però che la ripartizione statale permette, indubbiamente, ove sia attuata non già dallo Stato a tipo fascista, ma dallo Stato a tipo democratico, di attuare un controllo della produzione, assegnando le materie prime ed i semilavorati di più scarsa produzione ai settori industriali più essenziali per la vita del paese; e contemporaneamente, attraverso la determinazione di prezzi, evita la corsa degli accaparramenti e gli aumenti delle quotazioni che in caso contrario non mancherebbero di verificarsi. Dal punto di vista sociale infine attraverso le assegnazioni si permette spesso la vita di aziende che altrimenti in regime concorrenziale dovrebbero soccombere di fronte ad altre di maggiore potenza e con più forti disponibilità finanziarie.

Il problema della ripartizione statale fa sorgere automaticamente quello, assai serio, degli organi più adatti ad effettuare le ripartizioni fra le aziende ed in particolare: a) la questione se esse debbano esser fatte da organi imparziali come le autorità dello Stato, oppure, effettuata una prima assegnazione fra le varie categorie interessate, dalle categorie stesse valendosi dei loro organi sindacali; b) la questione se le ripartizioni debbano avvenire al centro oppure essere decentrate in organismi periferici che possano meglio conoscere le singole esigenze del proprio territorio.

A questi quesiti non pare possa risponderci in via generale: sembra difficile l'adozione di criteri validi per tutti i casi. Tutto sta nel grado di efficienza ed organizzazione degli enti preposti al difficile compito.

Il principio di adottare criteri elastici misti è stato quello seguito prevalentemente nel periodo più recente, ma è un principio tollerabile come il minore dei mali durante una fase contingente per persistente

scarsità di prodotti in confronto ai bisogni più essenziali e di assetamento che non può certo costituire un fondamento per una sana politica economica. In generale è da osservare come un sistema, che limita sempre più le funzioni del commercio libero non possa a lungo andare essere vantaggioso senza una organizzazione efficiente della burocrazia centrale e periferica. Allorquando questa non dà sufficiente affidamento è necessario, per il bene generale, limitare quanto più possibile il perdurare delle forme improvvisate di distribuzione extra-commerciali ritornando al più presto a quelle tradizionali che l'esperienza stessa ha mostrato essere più efficaci per i consumatori.

LO SVILUPPO DELL'INDUSTRIA ITALIANA E IL COMMERCIO ESTERO (*)

Gli elementi demografici alla base dello sviluppo industriale.

§ 1. *Densità demografica e industria.* — Non v'è dubbio che l'Italia debba continuare ad essere — e diventare ancora di più — un paese a notevole sviluppo industriale, ed avere una cospicua importazione ed esportazione, senza di che non potrebbe conservare neppure il modesto tenore di vita che godeva prima di questa guerra. Un'Italia prevalentemente agricola condannerebbe il popolo italiano a un livello di grave povertà.

L'attuale densità sul suolo italiano è di 150 abitanti per chilometro quadrato, cioè è altissima.

Le indagini del Clark hanno dimostrato (1) che il reddito per abitante è maggiore là dove la percentuale della popolazione addetta all'industria è più alta, e viceversa è inferiore nei paesi con una più elevata proporzione di addetti all'agricoltura. Se consideriamo l'economia divisa in 3 stadi: primario, ossia popolazione agricola; secondario, ovvero popolazione addetta all'industria; terziario, ovvero popolazione dedita alle attività del commercio e della finanza troviamo che col passaggio da uno stadio all'altro, aumenta il valore del reddito per abitante, a parità di ore di lavoro. Per esempio negli Stati Uniti, prima della guerra (1937), il reddito prodotto per abitante era misurato da un indice 701 per la popolazione impiegata nell'attività primaria o agricola (agricoltura, pastorizia, foreste, caccia, pesca), di 1852 per la popolazione addetta all'attività secondaria o industriale (industrie manifatturiere, elettriche, edilizia, costruzioni, ecc.), e saliva a 2765 per la popolazione dedita all'attività terziaria (commercio estero, trasporti, credito, assicurazioni, libere professioni).

Per la Gran Bretagna gli analoghi indici si ragguagliavano a 475 per l'attività primaria a 815 per quella secondaria e a 1775 per quella terziaria.

Nel Giappone il lavoratore agricolo ricava solo un quarto del reddito che ritrae l'operaio dall'industria.

(*) Questa parte (da pag. 33 a pag. 92) è dovuta alla collaborazione del Prof. Guglielmo TAGLIACARNE.

(1) COLIN CLARK: «The Economics of 1960»; Londra, 1942.

Il reddito nazionale di un paese dipende quindi, in gran parte, dalle proporzioni con le quali gli abitanti sono ripartiti nelle tre differenti forme di attività. Qui di seguito riportiamo una tabella comparativa per i più importanti paesi.

TABELLA I

Reddito e proporzione della popolazione occupata nelle varie attività: 1935-38.

	Reddito per persona occupata (1935-38) dollari	Percentuale della popolazione occupata nelle attività		
		Primarie	Secondarie	Terziarie
Stati Uniti d'America	1.389	19,3	31,1	49,6
Gran Bretagna e Irlanda.....	1.206	6,4	43,9	49,7
Francia	804	25,0	39,7	35,3
Italia	410	42,9	31,1	26,0
U. R. S. S.....	323	74,1	15,4	10,5

Fonte: Colin Clark.

Come si vede, la quota di reddito cresce di mano in mano che il paese presenta un numero relativamente minore di addetti all'agricoltura e, per contro, una maggiore proporzione di persone occupate nell'industria, o nel grande commercio, nei trasporti e nelle attività finanziarie.

Nello studio già citato, Colin Clark, ha esaminato pure l'aspetto « dinamico » del fenomeno. Nelle sue previsioni per il 1960 cerca di stabilire quale sarà il reddito reale in tale anno per vari paesi. Dai dati che riportiamo per gli stessi paesi dello specchio precedente, si scorge che dove in base agli elementi di previsione considerati dal Clark l'aumento del reddito fra il 1935-1938 e il 1960 si presenta maggiore, più notevole è lo spostamento proporzionale della popolazione da un settore all'altro di attività.

Per l'U. R. S. S., ad esempio, il cui reddito per abitante presenta il massimo aumento previsto fra i paesi considerati (aumento del 118 per cento), è previsto che la popolazione addetta all'agricoltura scenderà da 74,1 per cento del totale nel 1935-38 a 25,2 per cento nel 1960, nel tempo stesso che la popolazione occupata nell'industria salirà da 15,4 a 36,0 per cento, e quella dedita alle attività del commercio internazionale e della finanza salirà ancor più, da 10,5 a 38,8 per cento

(confrontare le ultime tre colonne della tabella II con le analoghe colonne della tabella I). Anche per l'Italia, la quale presenta secondo le previsioni del Colin Clark (si tenga in mente che esse sono antecedenti alla guerra) un aumento poco inferiore a quello russo, le percentuali della popolazione occupata si spostano fortemente dalle attività primarie a quelle secondarie e terziarie

TABELLA II

Reddito per abitante e proporzione della popolazione occupata nelle varie attività: Previsioni 1960.

	Reddito previsto per il 1960 per abitante dollari	Aumento rispetto al 1935-38 percentuali	Percentuale della popolazione occupata nelle attività		
			Primarie	Secondarie	Terziarie
Stati Uniti	2.307	66	16,4	26,5	57,1
Gran Bretagna e Irlanda.....	1.517	26	4,2	44,1	51,7
Francia	1.004	25	20,7	27,8	51,5
Italia	869	112	24,0	26,0	50,0
U. R. S. S.....	705	118	25,2	36,0	38,8

Fonte: Colin Clark.

Tutti questi dati presentati dal Colin Clark con una esauriente documentazione inducono a considerare sempre più l'importanza del nostro sviluppo industriale e mercantile.

§ 2. *Capacità di assorbimento dell'agricoltura.* — Altri studi dimostrano che l'agricoltura italiana è già sovraffollata di lavoratori e che il reddito unitario è esiguo.

Secondo i dati del censimento 1936, lavoravano su un chilometro quadrato di superficie coltivata, 30 uomini e 12 donne, in totale 42 persone, mentre negli Stati Uniti si contavano, su una stessa unità territoriale, 7 uomini e una donna, in totale 8 persone. Anche se si prende un piccolo paese a coltura intensiva, i Paesi Bassi, si trova che sono addetti all'agricoltura 23 maschi e 5 femmine, in totale 28 persone per chilometro quadrato di superficie

coltivata. Grandi paesi ben coltivati come la Germania e la Francia hanno un numero di braccia impiegate sulla stessa unità di superficie che è meno della metà di quello indicato per l'Italia, onde si ritiene che basterebbero per l'agricoltura italiana 3,5 milioni fra maschi e femmine in luogo di 8,8 milioni attualmente occupati (1).

Livio Livi dimostra che, quand'anche tutto il territorio comunque migliorabile fosse bonificato e valorizzato al massimo, quand'anche si ammettesse un notevole incremento delle possibilità di impiego di lavoratori per effetto delle progressive miglorie ancora apportabili alle terre, il numero di persone che potrebbero trovare lavoro in agricoltura non sarebbe mai capace di fronteggiare tutto il nostro incremento demografico.

§ 3. — *Prospettive dell'emigrazione.* — Neppure è lecito fare eccessivo assegnamento su un notevole assorbimento dell'eccedenza di popolazione da parte dell'emigrazione

È noto che l'Italia ebbe, in altri tempi, un forte esodo di lavoratori.

Nell'intervallo fra il censimento del 1871 e quello del 1881, la eccedenza degli emigrati sui rimpatri fu in totale di 362.400 abitanti, pari al 18 per cento dell'incremento naturale (differenza fra le nascite e le morti).

Nel ventennio fra il 1881 e il 1901 la perdita per l'emigrazione fu complessivamente di 2.179.900 persone, pari al 35 per cento dell'incremento naturale.

Nei dieci anni fra il 1901 e il 1911 l'eccedenza degli emigranti fu in totale di 1.651.600 persone, vale a dire il 43 per cento dell'incremento naturale. Fu questo il periodo del più grande esodo dei nostri lavoratori: un vero esodo di massa.

Durante il decennio 1911-1921 (che comprende il periodo della prima guerra mondiale) l'espatrio netto degli emigranti fu di 408.100, pari al 19 per cento dell'incremento naturale.

Fra il 1921 e il 1931 (nuovi confini) l'eccedenza degli emigranti fu di 1.040.000 persone, che rappresentano il 25 per cento dell'incremento naturale.

E infine nel quinquennio fra il 1931 e il 1936 l'esodo netto di emigranti raggiunse appena 302.000 persone, pari al 15 per cento dell'incremento naturale, che è la quota più bassa registrata nel periodo in esame.

(1) Da uno studio non pubblicato dell'ing. C. Rodanò.

In totale dal 1871 al 1936, cioè in 65 anni, l'Italia ha avuto un espatrio netto (differenza fra emigrati e rimpatriati) di 5.944.300 corrispondente al 29 per cento dell'incremento naturale, che fu di 20.448.800 (differenza fra nascite e morti).

TABELLA III

Esodo di emigranti al netto dei rimpatri in relazione all'incremento naturale della popolazione negli intervalli dei censimenti: dal 1871 al 1936.

PERIODI INTERCENSUALI	Esodo di emigranti al netto dei rimpatri	Eccedenza netta del movimento naturale (nascite-morti)	Percentuali emigrazione rispetto all'incremento naturale
1871-1881	362.400	2.020.800	17,93
1881-1901	2.179.900	6.195.600	35,18
1901-1911	1.651.600	3.847.700	42,93
1911-1921	408.100	2.097.700	19,45
1921-1931	1.040.300	4.243.000	24,51
1931-1936	302.000	2.044.000	14,77
1871-1936	(+) 5.944.300	(+) 24.448.800	29,06

(+) *Annuario Statistico Italiano*, 1939. — I dati della prima colonna sono ottenuti per differenza togliendo dal numero degli abitanti effettivamente censiti, il numero che si sarebbe avuto tenendo conto del numero dei nati e dei morti registrati fra un censimento e l'altro.

L'eccedenza del numero dei nati su quello dei morti si aggira attualmente sulle 400.000 unità ogni anno (1). Ammettendo un'emigrazione pari a quella del periodo 1931-1936, si avrebbe un esodo netto di 60.000 unità all'anno; ed anche adottando una proporzione pari a quella dell'intero periodo 1871-1936, che, come si è visto, fu del 29 per cento, non si raggiungerebbe che una cifra di 116.000 unità. Si avrebbe pur sempre un'eccedenza di almeno 284.000 persone ogni anno a cui si dovrebbe provvedere in patria. Non sembra si possa contare su un'emigrazione come quella indicata più sopra, perchè i paesi verso i quali potrebbe rivolgersi, con vantaggio, la nostra emigrazione, praticano, almeno attualmente, la politica della porta

(1) Fra il 1921 e il 1931 l'incremento netto fu di 0,87 per cento annuo; fra il 1931 e il 1936 fu del 0,83 per cento annuo; la media dei due periodi è del 0,85 per cento annuo. Calcolando la popolazione attuale (giugno 1946) a 46 milioni di abitanti, l'incremento medio di 0,85 per cento dà un risultato di 391.000.

chiusa verso l'Italia (Stati Uniti, Canada, Australia). Nei riguardi di altri paesi che sarebbero favorevoli ad accogliere l'emigrazione italiana si devono superare difficoltà burocratiche e politiche non lievi, oppure si tratta di paesi dove, per ora, la nostra emigrazione non è garantita in quanto a condizioni di lavoro, alla tutela della dignità umana e alla possibilità di disporre dei risparmi da inviare alle famiglie in patria.

Un recente comunicato al riguardo, fatto alla stampa dal Direttore Generale degli italiani all'estero, ha chiarito la situazione in termini molto espliciti, e ha formulato le prospettive della nostra emigrazione, concludendo che per ora e per il prossimo futuro non è possibile una ripresa dell'emigrazione su vasta scala. È quindi lo sviluppo della produttività industriale e della attività mercantile del Paese che avrà il compito di rendere produttiva questa eccedenza di popolazione.

§ 4. — *Necessità del commercio estero.* — Alla prima conclusione desumibile da quanto sin qui esposto, che un'alta densità demografica, qual'è quella italiana, comanda una forte industrializzazione, ne segue una seconda: che una prospera industria comanda un attivissimo commercio internazionale. Esso sfrutta le energie produttive di un paese meglio di ogni altra forza e promuove il progresso e il miglioramento delle condizioni di vita. I due fenomeni, industria e commercio estero sono strettamente legati fra loro; non si può volere l'uno senza ammettere l'altro, giacchè la nostra industria si alimenta di importazioni e nello stesso tempo deve trovare uno sbocco nelle esportazioni, le quali devono servire a coprire il costo delle merci importate per la industria medesima e a dare alla popolazione gli alimenti e i prodotti di cui essa è deficiente o che essa potrebbe procurarsi entro i suoi confini soltanto con un costo più elevato, quindi con sua perdita.

Misura dello sviluppo industriale dal 1881 sino alla vigilia della guerra (1938).

§ 5. — *Scelta degli indici.* — Un'indagine intesa a fornire una misura dello sviluppo industriale complessivo per un lungo periodo può giovare di vari elementi che valgano a dare nell'insieme il quadro più completo possibile:

a) volume della produzione dell'industria; b) valore della produzione industriale; c) importazione delle materie prime per l'industria; d) consumo di combustibili e di energia elettrica; e) disponibilità

di forza motrice; f) numero di persone addette all'industria. I primi due sono indici diretti; gli altri sono indici indiretti. Si ritiene opportuno cominciare da questi ultimi per risalire poi ai primi.

§ 6. — *Numero di persone addette all'industria.* — Un'indagine che debba risalire nel tempo non può giovare che dei dati che si ricavano dai censimenti della popolazione, poichè i censimenti industriali non rimontano abbastanza addietro e i più vecchi non comprendono tutte le attività. Tali dati purtroppo sono poco espressivi, anzitutto perchè sono mutati sensibilmente da un censimento all'altro i criteri di rilevazione. Inoltre è da considerare che il numero di addetti in un'attività, per esempio quella industriale, non varia in modo uniforme col variare della massa di produzione; in altri termini non si può seguire l'aumento della popolazione addetta all'industria per farsi un'idea (tanto meno per avere una misura) dell'aumento della produzione industriale. È variata infatti la produttività unitaria del lavoro, nel senso che è aumentata la quota di produzione per ogni operaio che lavora; ciò si deve, come è noto, sia ai miglioramenti della tecnica produttiva e al largo impiego della forza meccanica, sia alla maggiore abilità e istruzione delle maestranze, sia infine alla graduale sostituzione (quanto meno in cifre relative) di donne e di ragazzi con uomini. Mentre la donna rappresentava il 45,25 per cento di tutti gli addetti nell'industria nel censimento del 1881, la percentuale è diminuita gradatamente al 33,72 nel 1901, al 30,74 nel 1911, al 27,05 nel 1921, al 23,58 nel 1931, al 25,62 per cento nel 1936.

Nelle tabelle che seguono sono riportate, ad ogni modo, per quello che possono valere, le cifre che si ricavano dai Censimenti della popolazione per gli addetti all'industria in confronto con gli addetti all'agricoltura e al commercio dal 1881 sino al 1936. Ogni volta che è stato possibile si è cercato con opportuni raggruppamenti di eliminare talune discrepanze; ma per alcune altre non è stato possibile; per es., dove si considerano in una stessa voce i fabbricanti e i rivenditori di scarpe, nessuna separazione è più possibile. Oltre alle cifre per gli addetti in complesso, maschi e femmine, riportiamo quelle relative alla sola popolazione maschile.

TABELLA IV

Popolazione presente secondo i tre grandi rami di occupazione.

Cifre rielaborate sui dati dei censimenti per renderle il più possibile omogenee, secondo le osservazioni riportate nel testo.

ANNI DI CENSIMENTO	Agricoltura, caccia e pesca		Industria		Commercio, Banca e Assicurazioni		Popolazione complessiva	
	Numero addetti migliaia	Indici	Numero addetti migliaia	Indici	Numero addetti migliaia	Indici	Numero abitanti migliaia (1)	Indici
A) POPOLAZIONE COMPLESSIVA								
1881 (1)	8.599	100 —	3.850	100 —	600	100 —	28.460	100 —
1901 (1)	9.443	109,81	3.920	101,82	767	127,83	31.475	110,59
1911	9.086	105,66	4.430	115,06	850	141,67	34.671	121,82
1921 { vecchi confini.	9.841	114,44	4.400	114,28	1.045	174,17	36.361	127,76
1921 { nuovi »	10.264	119,36	4.550	118,18	1.099	183,17	37.974	133,43
1931	8.009	93,14	4.980	129,35	1.387	231,17	41.177	144,68
1936	8.843	102,84	5.375	139,61	1.505	250,83	42.919	150,80
B) POPOLAZIONE MASCHILE								
(3)								
1881 (1)	5.498	100 —	2.344	100 —	298	100 —	9.450	100 —
1901 (1)	6.466	117,61	2.609	111,30	610	204,70	10.989	116,28
1911	6.112	111,17	3.151	134,43	660	221,48	11.249	119,04
1921 { vecchi confini.	6.865	124,86	3.193	136,22	838	281,21	12.605	133,39
1921 { nuovi »	7.147	129,99	3.320	141,64	876	293,96	13.155	139,21
1931	6.474	117,75	3.767	160,71	1.102	369,80	13.281	140,54
1936	6.412	116,62	3.998	170,56	1.068	358,39	13.835	146,40

(1) Da 9 anni in su. Per i successivi censimenti da 10 in su. — (2) Le cifre del censimento 1921 sono state riscontrate errate in eccesso e non furono mai rettificate in quanto a classificazione professionale. L'errore ha ingrossato specialmente le cifre dell'agricoltura. — (3) Popolazione professionale complessiva da 9-10 anni in su.

Le cifre sopra riportate denunciano le seguenti tendenze generali:

Agricoltura: lieve aumento in valori assoluti sino al 1921 e sensibile riduzione nel decennio successivo, con una sensibile ripresa dal 1931 al 1936. La cifra assoluta del 1936 (8,8 milioni) è press'a poco uguale a quella di 55 anni addietro (8,6 milioni).

Industria: tendenza all'aumento specialmente notevole nel decennio 1901-1911 e ancora di più dal 1921 al 1936. In quest'ultimo anno il numero di addetti è di 5,4 milioni contro 3,8 milioni nel 1881, con un aumento del 40 per cento.

Commercio, banca e assicurazioni: rapidissimo aumento lungo tutto il periodo. Il numero di addetti in questo ramo è aumentato del 151 per cento fra il 1881 e il 1936.

§ 7. - *Il consumo di combustibili e di energia elettrica.* — Si posseggono alcune notizie raccolte a date diverse sul numero di cavalli vapore sviluppati dai motori: esiste una prima indagine eseguita nel 1876 e illustrata da Vittorio Ellena (1); altri dati sullo stesso soggetto sono contenuti in un'inchiesta del 1903 predisposta dal Consiglio superiore di Statistica; altri ancora sono stati rilevati in occasione del censimento industriale del 1911, e poi in occasione del censimento industriale e commerciale del 1927, ed infine abbiamo dati più precisi e completi rilevati con il censimento del 1937-1939. Non è possibile però ricavare da tali fonti una serie di cifre confrontabili, e perciò non giova qui di riferirli.

Si è invece ritenuto utile seguire lo sviluppo delle varie fonti di energia: carbone d'importazione, carbone di produzione nazionale, energia elettrica, petrolio, benzina e gli altri olii combustibili. I dati raccolti, anno per anno, risalgono al 1881.

L'aumento più considerevole si riscontra nell'energia elettrica, che (senza prendere le mosse dai dati iniziali, del tutto insignificanti) da 100 milioni di Kwh in media all'anno nel quinquennio 1891-1895, sale a 14.628 milioni di Kwh all'anno nel triennio 1935-38, con un aumento di 145 volte.

Per il petrolio, la benzina e gli altri olii combustibili, l'aumento dal 1881-85 al 1935-38 è stato di 143 volte, cioè press'a poco pari a quello verificatosi nell'energia elettrica.

L'aumento del consumo del carbone è stato, in confronto, molto più esiguo, cioè di appena 5 volte dal 1881-85 al 1935-38.

Sarebbe interessante calcolare un indice sintetico dello sviluppo di tutte le fonti di energia. All'uopo si potrebbero usare diversi criteri e coefficienti.

Un criterio è quello dell'equivalenza termica: un Kwh = 860,4 calorie; poichè un kg. di litantrace produce 7500 calorie, si istituirebbe con tale metodo l'equivalenza fra un Kwh e kg. 0,115 di carbone litantrace.

Il grande vantaggio di questo metodo consiste nel fatto che il coefficiente di riduzione rimane fisso nel tempo. Ma il metodo stesso sottovaluta fortemente il valore dell'energia elettrica.

Un secondo metodo consiste nel calcolare il carbone che sarebbe necessario per produrre un Kwh. Il coefficiente di riduzione varia notevolmente nel tempo, come varia nello spazio (Italia, Francia, ecc.).

(1) In « Annali di Statistica », serie 2, volume 13, Roma.

Un terzo procedimento si fonda sul calcolo del carbone che si dovrebbe consumare qualora esso fosse usato in sostituzione di energia elettrica, ovvero sul risparmio di carbone che si realizza usando l'energia elettrica. In questo caso l'equivalenza varia a seconda degli usi e a seconda del tempo. Gli ultimi due procedimenti sono certamente più logici e più aderenti alla realtà, ma non offrono la possibilità di usare un coefficiente fisso (1).

I metodi che si adottano più comunemente in questi casi sono il primo e il terzo: quello dell'equivalenza termica, 1 Kwh = Kg. 0,115 di carbone litantrace e quello dell'equivalenza meccanica 1 Kwh = 1 kg. di carbone di potere calorifico intorno a 7000 calorie: se è vero che col primo metodo, come si è detto, si sottovaluta l'apporto dell'energia elettrica, pare che con l'altro metodo se ne sopravvaluti l'importanza. Nelle tabelle V e V-bis vengono esposti i risultati ottenuti coi due metodi.

Per il carbone si è adottato il coefficiente di 7500 calorie per chilogrammo per il prodotto estero e di calorie 5000 per quello nazionale. Infine per la benzina, il petrolio, la nafta, ecc., si è adottato il valore di 10.000 calorie per kg.

Adottando il criterio dell'equivalenza termica per l'energia elettrica, il numero indice globale dell'energia prodotta da tutte le fonti suddette, passa da 100 nel 1881 a 790 nel 1938 (719 in media nel triennio 1935-38). Se si adotta il criterio dell'equivalenza meccanica 1 Kwh = 1 Kg. di carbone = 7000 calorie, il numero indice complessivo da 100 nel 1881 sale a 1350 nel 1938 (1253 in media nel triennio 1935-38). Se si vuole assumere la media aritmetica semplice fra i risultati ottenuti coi due diversi criteri, potremmo grosso modo ritenere che il consumo di energia elettrica si sia più che decuplicato (numero indice per il 1938, 1070). A seconda del criterio che si adotta — è evidente — risulta notevolmente diversa la percentuale con cui le varie fonti di energia concorrono nel complesso.

All'inizio del periodo preso in esame (1881-90), il 96-97 per cento dell'energia prodotta era rappresentata dal carbone (92 per cento da quello d'importazione e il 4-5 per cento da quello di produzione nazionale); l'energia elettrica era, si può dire, inesistente, e gli olii combustibili non rappresentavano che una quota assai esigua: il 3 per cento del totale. Ma da un quinquennio all'altro si andò rapidamente sviluppando sia l'impiego dell'energia elettrica sia quello del petrolio

(1) Si vedano le osservazioni di G. MORTARA: *Lo sviluppo dell'industria elettrica in Italia.*

TABELLA V

Consumo di energia espressa in potere calorifico secondo le diverse sorgenti: carbone, combustibili liquidi ed energia elettrica.

Cifre assolute e percentuali — Medie quinquennali (a)

MEDIE ANNUE	CARBONE FOSSILE D'IMPORTAZIONE I Kg. = 7500 calorie			CARBONE NAZIONALE I Kg. = 5000 calorie			TOTALE CARBONE ESTERO E NAZIONALE			ENERGIA ELETTRICA I Kwh. = 860,38 calorie			PETROLIO, BENZINA, NAFTA I Kg. = 10000 calorie			TOTALE CALORIE	
	migliaia di tonn.	miliardi di calorie	percent. sul totale	migliaia di tonn.	miliardi di calorie	percent. sul totale	migliaia di tonn.	miliardi di calorie	percent. sul totale	milioni di Kwh.	miliardi di calorie	percent. sul totale	migliaia di q.li	miliardi di calorie	percent. sul totale	miliardi	indice 1881 = 100
1881-85..	2433,4	18250,4	91,76	185,5	927,5	4,66	2638,9	19177,9	96,42	0,4	0,33	0,01	710,2	710,2	3,57	19.888	118,26
1886-90..	3747,4	28105,7	92,10	340,9	1704,4	5,58	4088,3	29810,1	97,68	22	19,1	0,06	718,1	718,1	2,35	30.547	181,63
1891-95..	4103,9	30779,6	93,06	295,8	1478,9	4,47	4399,7	32258,5	97,53	100	86	0,26	729,6	729,6	2,21	33.074	196,66
1896-900..	4517,6	33868,7	92,59	360	1800,2	4,92	4877,6	35668,9	97,51	232	199,6	0,55	708,6	708,6	1,94	36.577	217,49
1901-05..	5634	42295	93,14	392,3	1961,4	4,32	6026,3	44256,4	97,46	544	468	1,03	684	684	1,51	45.409	270
1906-10..	8613,7	64602,7	93,66	504,7	2523,7	3,66	9118,4	67126,4	97,32	1.145	985,1	1,43	866	866	1,25	68.977	410,14
1911-15..	9723	72922,6	91,07	731,3	3656,4	4,57	10454,3	76579	95,64	2.287	1967,5	2,46	1528,4	1528,4	1,90	80.075	476,12
1916-20..	6158	46184,8	76,85	1619,4	8007	13,47	7777,4	54281,8	90,32	3.918	3370,8	5,61	2447,2	2447,2	4,07	60.100	357,35
1921-25..	9424,4	70682,8	83,39	1113,4	5566,8	6,57	10537,8	76249,6	89,96	6.061	5214,4	6,15	3296,9	3296,9	3,89	84.761	503,99
1926-30..	13310,9	99831,5	84,32	1031,8	5158,9	4,35	14342,7	104990,4	88,67	8.503	7355,6	6,48	6094,5	6094,5	5,15	118.400	704,01
1931-35..	11352,1	85140,7	81,32	752,7	3763,6	3,59	12104,8	88904,3	84,91	10.043	8640,6	8,25	7166,6	7166,6	6,84	104.711	622,62
1936-38..	11441,1	85825,5	71,01	1991,8	9959,1	8,24	13432,9	95784,6	79,23	14.628	12585,3	10,41	12500,8	12500,8	10,34	120.870	718,87

(a) Per i dati annuali che sono serviti a calcolare le medie quinquennali di questa tabella si veda la tabella XIV in appendice.

TABELLA V-tis (*)

Consumo di energia espressa in potere calorifico secondo le diverse sorgenti: carbone, combustibili liquidi ed energia elettrica.

Cifre assolute e percentuali — Medie quinquennali (a)

MEDIE ANNUE	Carboni fossili d'importazione 1 Kg. = 7500 calorie		Carbone nazionale 1 Kg. = 5000 calorie		Totale carbone estero e nazionale		Petrolio, benzina, nafta 1 Kg. = 10.000 calorie		Energia elettrica 1 Kwh. = 1 Kg. carb. = 7000 calorie		Totale calorie					
	migliaia tonn.	percent. sul totale	migliaia tonn.	miliardi calorie	migliaia tonn.	miliardi calorie	percent. sul totale	migliaia quintali	miliardi calorie	percent. sul totale	miliardi	Indice 1881 = 100				
1881-85.....	2.433,4	18.250,4	91,76	185,5	927,5	4,66	2.618,9	19.177,9	96,42	710,2	3,57	0,4	2,7	0,01	19.890,8	118,27
1886-90....	3.747,4	28.105,7	91,60	340,9	1.704,4	5,55	4.088,3	29.810,1	97,15	718,1	2,34	22	155,4	0,51	30.683,6	182,44
1891-95....	4.103,9	30.779,6	91,37	295,8	1.478,9	4,39	4.399,7	32.258,5	95,76	729,6	2,16	100	700	2,08	33.688,1	200,30
1896-9000...	4.517,6	33.868,7	89,12	360	1.800,2	4,74	4.877,6	35.668,9	93,86	708,6	1,87	232	1.624	4,27	38.001,5	225,95
1901-05....	5.634,0	42.295	86,76	392,3	1.961,4	4,02	6.026,3	44.256,4	90,78	684	1,41	544	3.808	7,81	48.748,4	289,85
1905-10....	8.613,7	64.602,7	84,99	504,7	2.523,7	3,32	9.118,4	67.126,4	88,31	866	1,14	1.145	8.015	10,55	76.007,4	451,92
1911-15....	9.773	72.922,6	77,48	731,3	3.656,4	3,89	10.454,3	76.579	81,37	1.528,4	1,62	2.287	16.007,6	17,01	94.115	559,35
1916-20....	6.158,0	46.184,8	54,88	1.619,4	8.097	9,62	7.777,4	54.281,8	64,50	2.447,2	2,447,2	3.918	27.421,6	32,59	84.153,6	500,36
1921-25....	9.424,4	70.682,8	57,95	1.113,4	5.566,8	4,56	10.537,8	76.249,6	62,51	3.296,9	3,296,6	6.061	42.424,2	34,78	121.970,6	725,33
1926-30....	13.310,9	99.831,5	58,52	1.031,8	5.158,9	3,02	14.342,7	104.990,4	61,54	6.094,5	6,094,5	8.503	59.519,6	34,89	170.604,5	1.014,38
1931-35....	11.352,1	85.140,7	51,18	752,7	3.763,6	2,26	12.104,8	88.904,3	53,44	7.166,6	7,166,6	10.043	70.299,6	42,25	166.370,5	989,21
1936-38....	11.441,1	85.825,5	40,74	1.991,8	9.959,1	4,73	13.432,9	95.784,6	43,47	12.500,8	12.500,8	14.628	102.393,6	48,60	210.679	1.252,66

(a) Per i dati annuali che sono serviti a calcolare le medie quinquennali di questa tabella si veda la tabella XIV in appendice.
 (*) Questa tabella differisce dalla precedente per il diverso ragguaglio usato per l'energia elettrica (1 Kwh = 7000 calorie).

e della benzina, così che nel triennio 1935-38 il carbone, pur essendo in aumento come quantità assoluta, diminuisce fortemente in valore relativo. Esso rappresenta il 79 per cento (71 per cento carbone d'importazione, 8 per cento quello di produzione nazionale) del totale dell'energia prodotta, quando l'energia elettrica è calcolata in base al coefficiente dell'equivalenza termica (10 per cento del totale di energia); e scende al 45 per cento quando si adotta per la energia elettrica l'equivalenza motrice di 1 Kwh = 1 Kg. di carbone di 7000 calorie. Con questo calcolo, l'energia elettrica verrebbe ad avere il primo posto con un potere calorifico che rappresenterebbe il 49 per cento del totale. La percentuale di energia fornita dagli olii combustibili sarebbe del 10 per cento del totale, usando il primo calcolo, e del 6 per cento adottando il secondo calcolo.

Esaminando i vari periodi, si riscontra:

a) per l'energia elettrica, un aumento in tutti i periodi quinquennali, anche durante le fasi di crisi;

b) per il carbone un aumento continuo sino allo scoppio della prima guerra europea (1911-15) ad eccezione di un regresso nel 1891-1893; una diminuzione durante la guerra (1916-20), una ripresa nel decennio 1921-1930 e un nuovo regresso nel periodo di crisi (1931-1935), e infine una ripresa (1936-1938);

c) per gli olii combustibili si registra una diminuzione nel periodo 1886-1890; una stasi dal 1890 al 1906 e poi una rapida ascesa sino alla fine della crisi (1930); un aumento fortissimo si è infine verificato nel triennio 1936-38 (aumento di 2 volte e mezzo).

§ 8. — *Importazione di materie prime per l'industria.* — Un'altra serie di dati che può rappresentare indirettamente la curva del progresso industriale è quella costituita dalle importazioni delle principali materie prime quali il legname, i metalli e i rottami metallici, le pelli, la gomma, il cotone, la lana, il carbone e gli olii combustibili.

Nella tabella seguente si riportano le serie dei numeri indici calcolate per periodi quinquennali dal 1881 sino alla vigilia della guerra (1938). L'indice complessivo denuncia un continuo progresso sino al 1910; ribassa fortemente durante gli anni della prima guerra mondiale e quindi riprende a salire sino allo scoppio della grande crisi economica (1930). Nel periodo successivo scende fortemente sia per la crisi sia per la sostituzione di alcune materie prime, per l'addietro importate, con altre di produzione nazionale.

Diamo un breve sguardo ai vari indici del gruppo, ognuno dei quali è la somma di varie materie prime che si prestavano a un raggruppamento.

TABELLA VI
Importazione materie prime per l'industria.
Valori assoluti e numeri indici

MEDIE ANNUALI	Medie quinquennali (a)		Numeri indici (1881 = 100)								
	Combustibili: carbon fossile, petrolio, benzina nafta migl. tonn.	Legname migl. tonn.	Metalli e rottami metallici (1) migl. q.li	Pelli e gomma migl. q.li	Cotone greggio migl. q.li	Combustibili	Legname	Metalli e rottami	Pelli e gomma	Cotone	Complessi- vo-media geometrica
1881-85	2.504	400	3.991	171	646,7	117,42	100 —	128,27	109,30	133,39	117
1886-90	3.819	444	5.258	185	821,5	179,05	110,95	168,98	117,70	169,44	145
1891-95	4.177	426	3.850	219	1.031,8	195,81	106,50	123,73	139,58	212,83	150
1896-900.....	4.587	520	4.789	243	1.238,8	215,03	130,11	153,92	154,16	255,55	175
1901-05	5.702	745	5.740	242	1.512,9	267,34	186,14	184,50	154,41	312,06	217
1906-10	8.700	1.307	10.413	297	1.946,3	407,89	326,82	334,69	189,53	401,46	319
1911-15	9.876	1.131	9.223	360	2.175,6	463 —	282,70	296,43	229,96	448,74	311
1916-20	6.303	287	10.262	438	1.842,7	295,48	71,73	329,83	278,72	380,09	230
1921-25	9.754	1.123	9.302	472	1.918,5	457,29	280,78	298,99	301,12	395,72	337
1926-30	13.920	1.665	13.724	616	2.260,4	652,62	416,18	441,10	392,97	466,24	465
1931-35	12.069	1.212	10.490	675	1.833,3	565,81	302,92	337,15	430,99	378,14	370
1936-38	12.691	677	8.707	559	1.421 —	595 —	169,18	279,86	356,82	293,09	310

(1) Scaglie e limatura di ferro, ghisa e acciaio, ferro e acciaio lavorati, rame, ottone e bronzo (in pani, rosette, limatura, ecc.) caldaie, macchine e parti di macchine.
(a) Per i dati annuali si veda la tabella XV.

Il primo comprende l'importazione di tutti i combustibili, e cioè il carbone, la benzina, il petrolio, la nafta. L'indice di questo gruppo si comporta un poco diversamente dall'indice complessivo delle materie prime importate, in quanto il primo aumenta, fra il 1881 e il 1938, quasi il doppio dell'indice globale; anch'esso interrompe l'ascesa soltanto in due periodi: quello della prima guerra mondiale e quello della grande crisi.

L'indice dell'importazione di legname mostra un andamento a sbalzi: esso aumenta dal 1881 al 1938, solo della metà dell'aumento registrato dall'indice complessivo. L'indice dei metalli e dei rottami metallici mostra pure esso un procedimento a sbalzi; alla fine del periodo considerato (1938) si trova a un livello sensibilmente inferiore all'indice complessivo.

L'indice dell'importazione delle pelli e della gomma segna un aumento ininterrotto e rapidissimo sino agli ultimi anni considerati nella nostra elaborazione; solo nel triennio 1936-38 esso registra una sensibile riduzione, che è dovuta principalmente alle pelli.

Infine l'indice del cotone greggio importato aumenta continuamente sino allo scoppio della crisi; quindi segna una caduta sensibile che non si arresta neppure nel periodo successivo, quando la produzione industriale registra un fortissimo aumento: ciò si spiega con la sostituzione di fibre di importazione con fibre artificiali, specialmente rayon, prodotte in Italia.

§ 9. — *Valore della produzione industriale.* — Sul valore dei prodotti dell'industria si posseggono pochi dati a epoche diverse. Essi non ci forniscono serie storiche complete nè confrontabili a causa dei diversissimi criteri adottati per il loro calcolo.

D'altra parte i dati disponibili sul valore della produzione industriale si prestano ad ulteriori elaborazioni e raffronti che troveranno luogo più acconcio in altro capitolo. Si deve anche avvertire che nel presente studio si è curato di evitare il più possibile le serie dei valori monetari, le quali introducono, oltre alle notevoli eterogeneità che rendono meno espressivi i confronti per periodi di tempo abbastanza lunghi, anche la notevolissima variazione intervenuta nel potere di acquisto della moneta. Ogni volta che è stato possibile, si è quindi preferito ricorrere alla serie dei dati per quantità fisiche.

§ 10. — *Indice del volume della produzione industriale e confronto con l'indice della produzione agricola.* — Si passa ora ad esaminare l'andamento di una serie di dati che concernono direttamente le pro-

duzioni industriali più importanti, per le quali è stato possibile ricostruire tutta la serie dei valori annuali del 1881 in poi. Diversi rami industriali non figurano in questa elaborazione per insufficienza di notizie statistiche, ma si ritiene che quelli che vi sono compresi possano bastare per fornire, sia pure in via largamente approssimativa, l'andamento della nostra produzione industriale nel suo complesso.

Per l'industria alimentare si è considerata la produzione di zucchero e di birra; per l'industria mineraria si sono incluse quelle della estrazione dei minerali di ferro, di piombo, di piriti, di combustibili fossili e di zolfo; per l'industria metallurgica si sono comprese le produzioni di ghisa, di ferro, di acciaio, di piombo e di mercurio; per l'industria tessile si sono assunti i dati della produzione di seta greggia e l'importazione di cotone (è questo un indice indiretto mentre gli altri sono indici diretti, ma esso può sostituire abbastanza bene il dato della effettiva produzione cotoniera che manca per buona parte del periodo qui esaminato); per il settore della chimica si è considerata la produzione dell'acido solforico; infine per il settore delle costruzioni meccaniche si è fatto ricorso alle cifre del tonnellaggio nelle navi varate nei cantieri italiani; considerato però che i valori annuali delle navi varate non corrispondono alla effettiva produzione dei singoli anni cui si riferiscono, si sono sostituite alla serie dei dati originali la serie dei valori perequati con medie quinquennali. Si sono infine costruiti, anno per anno, gli indici dei vari rami (sette serie) e si è poi calcolato un indice generale della produzione industriale eseguendo la media geometrica ponderata (1) degli indici dei singoli rami.

Fra le varie serie di indici raccolte nel presente capitolo, questa, oltre ad avere il pregio di basarsi su dati diretti, sembra la più atta a dare per quanto è possibile un'idea dello sviluppo industriale del nostro paese.

L'indice complessivo della produzione industriale raffigura un aumento della produzione stessa, dal 1881 al 1938 pari a dieci volte il livello del 1881.

Pur non potendo dare alle risultanze di tale indice un valore maggiore di quello di una semplice indicazione, si ritiene ch'esso possa offrire una visione sintetica abbastanza veritiera.

(1) Per la ponderazione si sono considerati sia l'ammontare dei salari pagati sia il numero di c. v. ricavati dal censimento industriale e commerciale 1937-39, per le singole classi di attività industriali. I coefficienti di ponderazione adottati sono: industria mineraria 3; industria metallurgica 5; costruzioni meccaniche 4; industrie chimiche 2; industria serica 1; industria cotoniera 2; industria alimentare 4.

Un elemento che rafforza l'attendibilità di questo indice della produzione industriale è dato dal fatto che esso si avvicina all'aumento del consumo della forza motrice e anzi si può dire che coincide grosso modo con quest'ultimo quando si consideri la media dei risultati ottenuti coi due criteri dell'equivalenza termica e dell'equivalenza meccanica (vedere grafici).

Come si vede l'aumento della produzione industriale è stato di gran lunga superiore all'incremento registrato nella popolazione addetta all'industria e nella popolazione totale, aumentata di mezza volta; a quello verificatosi nell'agricoltura, che fu di poco più del doppio; a quello delle materie prime importate che fu del triplo (vedere grafici). Considerando il miglioramento delle condizioni di vita della nostra popolazione che, se pur sempre estremamente basse sono per altro notevolmente migliori di quelle che erano all'inizio della nostra vita nazionale, e il progresso generale del Paese, non pare azzardato ritenere che senza un elevato indice di incremento industriale non sarebbe stato possibile ottenere tali risultati.

Avendo già illustrato l'andamento dell'indice delle materie prime importate e quello dell'impiego dell'energia prodotta dalle diverse fonti, rimane a dare a questo punto un cenno dell'indice della produzione agricola. Esso è stato calcolato sulla base di tre indici parziali: 1) cereali (grano, granturco, risone); 2) vino; 3) olio. L'indice complessivo risulta dalla media geometrica ponderata dei tre indici singoli, secondo i valori delle produzioni medesime rilevati all'inizio e alla fine del periodo preso in esame.

§ II. — *Tendenza di lunga durata della produzione industriale (1881-1938)*. — La retta tracciata con un'interpolazione grafica (planimetro) attraverso il diagramma degli indici annuali, mostra chiaramente la tendenza della produzione industriale durante il periodo esaminato.

Dopo un periodo di sensibile aumento (1881-1891), la curva presenta una marcata flessione (1891-1896) in relazione con la grave crisi economica che colpì il nostro paese; l'indice si eleva poi rapidamente per 17 anni (1896-1913); è questo il periodo del più forte aumento; dopo un breve ripiegamento durante la prima guerra mondiale, l'indice riprende a salire con vivace intensità, raggiungendo il punto massimo nel 1929. Facendo astrazione della lieve sosta del periodo bellico, si può scorgere una tendenza del diagramma della produzione industriale a crescere quasi continuamente e regolarmente per un terzo di secolo, dal 1896 al 1929, cioè sino allo scoppio della grande crisi mondiale.



TABELLA VII

Produzione agricola.

Valori assoluti e numeri indici

(Medie quinquennali) (a)

MEDIE ANNUE	FRUMENTO, GRANOTURCO RISONE		VINO		OLIO		INDICE complessivo media geome- trica ponderata (1881 = 100)
	migliaia ql.	Indice (1881 = 100)	migliaia hl.	Indice (1881 = 100)	migliaia hl.	Indice (1881 = 100)	
1881-85	57.911	122,78	23.582	132,25	1.913	146,02	127,9
1886-90	56.723	120,26	31.364	175,88	2.536	193,62	141,8
1891-95	55.972	118,66	30.638	171,82	2.476	189,02	138,3
1896-900	59.560	126,27	31.440	176,31	1.780	135,91	136,6
1901-05	76.193	161,54	38.177	214,10	2.683	204,78	177,2
1906-10	77.932	165,23	45.300	254,04	1.717	124,93	171,3
1911-15	83.631	173,07	40.224	225,57	1.684	128,55	173,4
1916-20	70.149	148,73	40.276	225,86	2.049	156,44	163,5
1921-25	83.361	176,73	42.304	237,24	2.049	156,43	183,9
1926-30	92.759	196,62	39.386	220,87	2.068	157,89	194,2
1931-35	106.041	224,82	38.462	215,69	2.227	170 —	212,5
1936-38	113.159	239,91	37.284	209,08	1.945	148,47	214,9

(a) Per i dati annuali che sono serviti a calcolare le medie quinquennali di questa tabella, si veda la tabella XVI in appendice.

TABELLA VIII

Produzione industriale.

Dati assoluti e numeri indici

(Medie quinquennali) (a)

MEDIE ANNUE	Seta tratta greggia (tonnellate)	Cotone greggio d'importazione (migliaia di q.li)	Birra e zucchero (migliaia di q.li)	Prodotti di officine metallurgiche e minerarie (migliaia di q.li)	Prodotti minerali (migliaia di q.li)	Costruzioni navali (tonnellate nette di stazza)	Acido solforico (migliaia di q.li)	NUMERI INDICI (1881 = 100)						Indice complessivo	
								Seta	Cotone	Birra e zucchero	Prodotti d'officina	Minerali	Costruzioni navali		Acido solforico
1881-85 ..	4219	647	141	1551	10112	14088	300	91,10	133,39	110,48	112,18	96,67	88,07	150	107
1886-90 ..	4779	822	159	3014	10619	12978	550	103,18	169,44	124,19	217,96	101,49	81,12	275	139
1891-95 ..	4811	1032	124	2367	10817	15135	705	103,89	212,83	97,02	171,15	103,40	94,61	352,57	138
1896-900 ..	4865	1239	322	2943	13148	24029	1549	105,06	255,55	251,76	212,84	125,69	150,21	774,41	206
1901-05 ..	5262	1513	1162	4379	15566	36882	2660	113,62	312,06	907,47	313,67	148,79	230,56	1330,27	351
1906-10 ..	5654	1946	1887	9617	17775	23936	5157	122,09	401,46	1474,32	695,53	169,92	149,63	2548,51	478
1911-15 ..	4432	2176	2561	13742	21754	29150	6262	95,69	448,74	2000,33	993,82	207,97	182,22	3131,42	601
1916-20 ..	3068	1843	2005	13551	31229	58368	6046	66,25	380,09	1565,77	979,88	298,54	464,89	3023,20	681
1921-25 ..	4676	1919	3945	15303	23516	107761	9465	100,97	395,72	3081,43	1106,70	224,82	673,63	4732,64	889
1926-30 ..	5151	2260	4360	25334	28510	75477	12840	111,22	466,24	3406,04	1832,15	272,56	471,82	6420,32	1042
1931-35 ..	3189	1833	3457	23973	24609	33218	11042	68,85	378,14	2700,70	1733,74	235,25	207,66	5522,05	781
1936-38 ..	2795	1421	3994	30708	44266	42602	16317	60,36	293,09	3117,02	2220,82	423,19	266,32	8158,42	974

Nota — La ponderazione usata per il calcolo dell'indice complessivo è stata la seguente: Seta tratta 1; Cotone 2; Alimentari 4; Prodotti di officina metallurgica e metallurgica 5; Prodotti minerali 3; Costruzioni meccaniche 4; Prodotti chimici 2.

a) Per i dati annuali si veda la tabella XVII.

L'aumento totale durante questo periodo è stato del 710 per cento mentre la popolazione è cresciuta nel frattempo appena del 29 per cento e la produzione agricola del 60 per cento.

Dal 1929 si è iniziata una rapida diminuzione, che ha portato nel 1935 l'indice della produzione industriale al livello del 1921; si è quindi annullato durante la crisi, in soli 6 anni, tutto l'aumento che era stato così rapido, realizzato nei dieci anni che seguirono la prima grande guerra. Infine l'indice della produzione è aumentato ancora rapidamente dal 1935 al 1938 (riprendendo la tendenza del periodo precedente (1896-1929), che pare potersi assumere come la tendenza a lunga durata (secular trend) della nostra produzione industriale, almeno per il periodo a cui si riferisce il presente studio (vedere grafico).

TABELLA IX

Variazioni percentuali dello sviluppo industriale in vari periodi caratteristici, partendo dal 1881 sino al 1938.

CARATTERISTICA DEL PERIODO	Periodi	Numeri indici anni estremi 1881 = 100	Numero anni compresi nel periodo	Variazione percentuale complessiva del periodo	Variazione percentuale annua	
					media aritmetica	media geometrica
Forte aumento...	1881-1891	100-165	10	+ 65,0	+ 6,5	+ 5,1
Crisi economica ..	1891-1896	165-135	5	- 18,2	- 3,6	- 4,0
Fortissimo aum...	1896-1913	135-658	17	+ 387,4	+ 22,8	+ 9,8
Guerra mondiale..	1913-1918	658-661	5	+ 0,5	+ 0,1	+ 0,1
Forte aumento...	1918-1929	661-1095	11	+ 65,7	+ 6,0	+ 4,7
Crisi.....	1929-1935	1095-717	6	- 34,5	- 5,8	- 6,8
Fortiss. aumento	1935-1938	717-1100	3	+ 53,4	+ 17,8	+ 15,3
INTERO PERIODO.	1881-1938	100-1100	57	+ 1000	+ 17,5	+ 4,4

Nota — Dal 1881 al 1914 l'incremento medio annuo percentuale, secondo i nostri indici, risulta del 15 % con la media aritmetica; del 5,5 % con la media geometrica, che naturalmente è più rispondente allo scopo.

Questi valori sono molto più alti di quelli trovati da G. DE MARIA, che per il periodo 1870-1914 indica un aumento medio annuo del 2-2,50 % (*Giornale degli Economisti*, settembre-ottobre 1941). Né il forte divario può riferirsi al decennio 1870-1880 compreso nel calcolo di DE MARIA ed escluso nel nostro, giacché anche in tale periodo l'aumento della produzione industriale è stato assai sensibile.

Nel 1938 l'indice era risalito a 1100, presso a poco lo stesso livello che era stato già raggiunto alla fine del « boom », cioè nel 1929.

Le diverse fasi dell'andamento della produzione dal 1881 al 1938 sono riepilogate nella tabella precedente.

Nota al Numero indice della produzione industriale.

MEDIA GEOMETRICA.

Le notevolissime divergenze che si riscontrano fra gli indici singoli delle produzioni industriali hanno consigliato l'uso della media geometrica per il calcolo dell'indice complessivo. Tale media geometrica (ponderata), attenua, com'è noto, l'influenza degli indici singoli che tendono a salire con spinta eccezionalmente forte. La serie di indici che si è provato a calcolare anche con la media aritmetica, si mantiene assai più elevata di quella ottenuta con la media geometrica (è questa una ben nota proprietà delle due medie): nel 1938 mentre l'indice complessivo calcolato con la media geometrica è, come si è visto, 1100, quello calcolato con la media aritmetica risulterebbe 2212 (1881=100); ma un tale risultato è da rigettare perchè troppo influenzato dagli indici in aumento (prodotti chimici) in confronto agli indici che diminuiscono (seta) o aumentano poco.

Tale risultato è pure da respingere perchè non risponde al principio della reversibilità. Infatti, se fosse vero che la produzione nel 1938 era 22 volte quella del 1881, come dice la media aritmetica, vorrebbe significare che quella del 1881 era 1/22 di quella del 1938, cioè era 4,52 per cento del 1938. Invece se si calcolano gli indici singoli nel 1881, ponendo i valori del 1938=100, e si calcola poi la media aritmetica di detti indici, si giunge a un valore diversissimo, cioè 23,90 per il 1881.

Per contro, se si adotta la media geometrica, si trovano risultati concordanti. Infatti l'indice complessivo della produzione italiana per il 1881 risulta di 9,09 (cioè circa il 9 % della produzione del 1938) che corrisponde esattamente all'indice di 1100 che si era ottenuto nel 1938, quando si era preso il 1881 come base. Il rapporto fra l'indice del 1881 e quello del 1938 è sempre di 11 volte nell'un caso come nell'altro.

Questa nota, che potrebbe, non a torto, essere giudicata troppo elementare e quindi oziosa, vale naturalmente per giustificare l'uso della media geometrica anche per la costruzione degli altri indici contenuti in questo capitolo: quello dell'importazione delle materie prime per l'industria e quello della produzione agricola.

ATTENDIBILITÀ.

Non si ha la pretesa di aver costruito un indice veritiero dello sviluppo della produzione industriale italiana per il lungo periodo che comprende i 58 anni che vanno dal 1881 al 1938. Mancano troppi elementi per poter

sperare di calcolare un indice sicuro: anzitutto non si posseggono i dati di una gran parte, anzi della maggior parte delle produzioni; alcune produzioni industriali sono recenti o recentissime e quindi di esse non si può tener conto in una serie retrodatata al 1881, a meno di ricorrere a concatenamenti non sempre tecnicamente leciti; non si posseggono gli elementi necessari per un'esatta ponderazione delle singole voci nei gruppi, come pure dei vari gruppi rispetto al totale della produzione; si sono modificate nel tempo le qualità e i tipi dei prodotti che continuano a figurare sotto lo stesso nome.

Conforta il fatto che l'andamento dell'indice calcolato corrisponde abbastanza bene all'andamento dell'indice dell'energia consumata (media fra i due indici calcolati col doppio criterio circa l'equivalenza dell'energia elettrica). Dato che almeno il 70-75 per cento dell'impiego dell'energia prodotta si riferisce all'attività industriale, tale corrispondenza fra i due indici non sembra priva di valore (vedere grafico).

Un confronto con l'indice della produzione industriale calcolato dall'ex Ministero delle corporazioni, base 1922 mostra una parziale concordanza col presente indice; nel senso che entrambi gli indici avvertono un forte aumento fra il 1922 e il 1929, raggiungendo in quest'ultimo anno un punto massimo; poi entrambi segnano una sensibile diminuzione e quindi una ripresa, così che nel 1938 l'indice si trova ancora allo stesso livello del 1929. Però i due indici differiscono per due aspetti: l'indice del Ministero delle corporazioni presenta una variabilità, di anno in anno, molto maggiore in confronto al presente indice; inoltre mentre il presente indice aumenta fra il 1922 e il 1938 del 38 %, l'altro sale del 104 %. L'indice dell'acido nitrico, aumentato di 40 volte, quello delle fibre artificiali, cresciuto 45 volte e quello dell'alluminio aumentato 31 volte fra il 1922 e il 1938, danno ragione del forte divario fra il presente indice e l'altro. Si tratta infatti di tre prodotti che non sono compresi nel presente calcolo, e che con il loro elevatissimo aumento hanno fatto di tanto salire l'indice del Ministero delle corporazioni in confronto a quello qui elaborato.

Infine si noti che l'indice della produzione agricola qui calcolato, concorda abbastanza bene con quello elaborato dall'Istituto Centrale di Statistica (« Compendio statistico » 1940) per il periodo 1922-1938. Il presente indice aumenta in detto periodo del 34 %; quello dell'Istituto sale del 21 per cento.

Evoluzione del commercio estero in relazione all'attività industriale.

§ 12. — *Importazioni ed esportazioni secondo la natura dei prodotti.* — Il breve esame dei dati del commercio estero italiano che sarà fatto in questo capitolo è limitato al solo aspetto che interessa particolarmente il presente studio, vale a dire all'attività industriale e solo in generale.

Perciò incominciamo ad analizzare le cifre delle nostre importazioni ed esportazioni secondo lo stadio di lavorazione dei prodotti e cioè: materie prime per l'industria, prodotti semilavorati per l'industria, prodotti industriali finiti.

Sono i valori percentuali quelli che particolarmente interessano, in quanto essi non sono praticamente influenzati dalle variazioni dei valori monetari.

Si rileva subito che mentre nel 1881 il totale delle materie greggie e dei prodotti semilavorati per l'industria rappresentava il 50 per cento di tutte le importazioni, nel 1938 quella massa di prodotti sale al 70 per cento. Si consideri che la quantità delle importazioni in totale è aumentata nel frattempo del 42 per cento (1), perciò l'aumento percentuale delle materie per l'industria **sopra indicato**, significa un aumento effettivo, come massa fisica, di circa il doppio fra il 1881 e il 1938.

Un così forte aumento di importazioni necessarie alle produzioni industriali è un indice dell'incremento di dette produzioni, le quali però, come si è visto nel capitolo precedente, sono aumentate assai di più, di dieci volte; il che significa che oltre alle materie importate, la nostra industria ha largamente utilizzate le materie prime nazionali (è diminuita anche l'esportazione delle stesse), e ha sfruttato maggiormente, con successive lavorazioni, quelle importate.

Parallelamente all'aumento delle materie greggie e semilavorate importate per l'industria, sono fortemente diminuite le importazioni di prodotti finiti: essi rappresentano il 29,4 per cento nel 1881, mentre nel 1938 non costituiscono che il 17,7 per cento. Anche quantitativamente si ha una effettiva diminuzione del 13 per cento.

D'altro canto si nota una sensibile diminuzione nelle nostre esportazioni di materie greggie: esse rappresentavano il 13,5 per cento del

(1) L'indice di quantità sopra riferito è ricavato dalla serie riportata a pag. 192 del volume degli « Annali di statistica », ERNESTO CIANCI *Dinamica dei prezzi in Italia dal 1870 al 1929*, agganciata alla serie calcolata per gli anni successivi, dalla Confederazione dell'Industria.

TABELLA X

Importazioni secondo il grado di lavorazione e la natura dei prodotti.
(Medie quinquennali) (a)

MEDIE ANNUE	PRODOTTI PER L'INDUSTRIA										Totale	
	Materie prime gregge		Prodotti semilavorati		Totale materie prime e prodotti semilavorati		Prodotti finiti		Generi alimentari		Totale	
	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale
1881-85	370,4	28,4	243,5	18,6	613,9	47,0	391,9	30,0	300,7	23,0	1.306,5	100
1886-90	409,2	29,9	259,8	19,0	669,0	48,9	354,4	25,9	344,3	25,2	1.367,7	100
1891-95	420,0	36,4	219,3	19,0	639,3	55,4	254,2	22,0	261,1	22,6	1.154,6	100
1896-900	542,1	38,8	282,2	20,2	824,3	58,9	290,9	20,8	283,2	20,2	1.398,3	100
1901-05	695,0	37,8	386,5	21,0	1.081,5	58,8	380,8	20,7	377,8	20,5	1.840,1	100
1906-10	1.085,2	37,0	568,5	19,4	1.653,7	56,4	758,9	25,9	520,5	17,7	2.933,1	100
1911-15	1.462,9	39,8	686,5	18,7	2.149,4	58,5	747,0	20,4	776,3	21,1	3.672,7	100
1916-20	5.248,0	32,0	3.351,5	20,5	8.599,5	52,5	3.028,4	18,5	4.744,8	29,0	16.372,7	100
1921-25	6.944,8	36,4	3.654,5	19,1	10.599,3	55,5	2.874,3	15,1	5.618,5	23,4	19.092,1	100
1926-30	7.784,9	36,2	4.471,8	20,8	12.256,7	57,0	3.863,2	17,9	5.391,3	25,1	21.511,1	100
1931-35	3.360,4	39,2	1.844,0	21,6	5.204,4	60,8	1.690,8	19,7	1.666,4	19,5	8.561,6	100
1936-38	4.706,0	45,2	2.252,7	21,6	6.958,7	66,8	1.707,7	16,4	1.751,0	16,8	10.417,4	100

a. Per i dati annuali, vedasi tavola XVIII.

TABELLA X-bis
Esportazione secondo il grado di lavorazione e la natura dei prodotti.
 (Medie quinquennali) (a)

MEDIE ANNUE	MATERIE PRIME GREGGIE		PRODOTTI INDUSTRIALI						GENERI ALIMENTARI		TOTALE	
	Valore milioni di lire	Percentuale	Prodotti semilavorati		Prodotti finiti		Totale prodotti semilavorati e prodotti finiti		Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale
			Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale				
1881-85	159,4	14,4	384,0	34,8	176,0	15,9	560,0	50,7	385,7	34,9	1105,1	100
1886-90	154,5	16,2	370,8	38,9	122,7	12,9	493,5	51,8	305,7	32,0	953,7	100
1891-95	178,3	18,3	351,2	36,1	143,9	14,8	495,1	50,9	299,2	30,8	972,6	100
1896-900.....	211,2	17,2	411,8	33,7	258,2	21,1	670,0	54,8	342,2	28 -	1223,4	100
1901-05	241,6	15,8	538,8	35,4	355,1	23,3	893,9	58,7	388,0	25,5	1523,5	100
1906-10	266,8	14,0	636,0	33,4	487,5	25,6	1123,5	59,0	515,8	27,0	1906,1	100
1911-15	317,5	13,4	575,5	24,3	792,3	33,4	1367,8	57,7	685,9	28,9	2371,2	100
1916-20	710,7	12,9	1706,6	30,9	2231,4	40,5	3938,0	71,4	867,5	15,7	5516,2	100
1921-25	1355,2	11,0	3307,9	27,0	4577,7	37,3	7885,6	64,3	3023,4	24,7	12264,2	100
1926-30	1651,1	10,8	3450,9	22,5	6285,5	41,0	9736,4	63,5	3942,2	25,7	15329,7	100
1931-35	625,2	9,3	1350,0	20,2	2611,8	39,0	3961,8	59,2	2108,0	31,5	6695,0	100
1936-38	758,7	8,6	1621,7	18,4	3602,0	40,9	5223,7	59,3	2828,4	32,1	8810,7	100

(a) Per i dati annuali, vedasi tavola XVIII-bis.

totale delle esportazioni italiane nel 1881, ed erano salite sino al 21 per cento nel 1893, mentre nel 1938 non costituiscono che l'8 per cento. Nel frattempo l'indice delle quantità totali esportate è passato da 100 a 189; pertanto la quota rappresentata dalle materie greggie e semilavorate è diminuita oltre che relativamente, come percentuale, dal 13,5 all'8 per cento, anche come massa fisica, passando da un indice di 51 a un indice di 49. Ben più importante è la diminuzione rispetto al 1893.

Ma il dato che più interessa per il presente studio è ovviamente quello delle esportazioni di prodotti fabbricati. Tali prodotti rappresentavano il 6 per cento del totale delle nostre esportazioni nel 1881 e salgono al 42 per cento nel 1938. Come indice di quantità, l'aumento appare ancora più sensibile: da 100 a 494. Questi valori offrono una sintesi del forte incremento della nostra produzione industriale, che oltre a fornire maggior copia di beni strumentali e di consumo

TABELLA XI

Bilancia del commercio estero per l'industria.

PERIODI	Importazione di materie greggie e di prodotti semi- lavorati per l'in- dustria	Esportazione di prodotti semila- vorati e di pro- dotti industriali finiti	Su 100 di impor- tazione quanto di esportazione
	milioni di lire	milioni di lire	per cento
1878-80.....	548	518	94,52
1881-85.....	614	560	91,20
1886-90.....	669	494	73,84
1891-95.....	639	495	77,46
1896-900.....	824	670	81,31
1901-05.....	1.082	894	82,62
1906-10.....	1.654	1.123	67,90
1911-15.....	2.148	1.368	43,61
1916-20.....	8.600	3.938	45,79
1921-25.....	10.599	7.886	74,40
1926-30.....	12.246	9.706	79,26
1931-35.....	5.205	3.962	76,12
1936-38.....	6.959	5.224	75,07

all'interno del paese, ha aumentato le esportazioni, permettendo così, anche per questa via, un miglioramento di consumi attraverso un aumento di importazioni di generi alimentari e di altri prodotti.

§ 13. - *Bilancia con l'estero: importazioni per l'industria contro esportazioni dell'industria.* — Un'altra analisi interessante è quella che mette in relazione l'ammontare delle importazioni richieste dalla industria con le esportazioni effettuate dall'industria stessa. In altri termini il confronto fra il costo delle merci che l'industria ha importato, ed il ricavo che l'industria stessa ha ottenuto con le sue esportazioni. Nel 1878-80 le importazioni di materie greggie e semilavorate sommarono a 548 milioni di lire; contro questo esborso l'industria esportò prodotti semilavorati e prodotti finiti per un ammontare di 518 milioni: vale a dire le esportazioni industriali coprono il 94,5 per cento delle importazioni. La quota delle esportazioni industriali

TABELLA XII

Esportazioni dei prodotti industriali e dei prodotti agricoli (1).

Valori percentuali

ANNI	ESPORTAZIONI DI PRODOTTI INDUSTRIALI			Esportazione di prodotti dell'agricoltura e dello allevamento allo stato naturale	Totale esportazioni agricole ed esportazioni di prodotti lavorati con materie fornite dall'agricoltura	Totale complessivo delle esportazioni
	fabbricati con materie prime fornite dall'agricoltura, dall'allevamento, dalle foreste, ecc. nazionali	fabbricati con materie prime importate o con materie nazion. inorganiche e forniti direttamente dal sottosuolo del paese	Totale			
	1	2	1 + 2	3	1 + 3	1 + 2 + 3
1881.....	60 —	16 —	76 —	24 —	84 —	100
1913.....	37 —	39 —	76 —	24 —	61 —	100
1929.....	27, 56	54, 84	82, 40	17, 60	45, 16	100
1930.....	27, 88	53, 19	81, 07	18, 93	46, 81	100
1931.....	25, 50	54, 75	80, 25	19, 75	45, 25	100
1932.....	24, 62	54, 78	79, 40	20, 60	45, 22	100
1933.....	23, 91	52, 45	76, 36	23, 64	47, 55	100
1934.....	23, 63	52, 59	76, 22	23, 78	47, 41	100
1935.....	23, 82	50, 06	73, 88	26, 12	49, 94	100
1936.....	24, 91	41, 66	66, 57	33, 43	58, 34	100
1937.....	21, 31	53, 54	74, 85	25, 15	46, 46	100
1939.....	21, 35	51, 73	73, 08	26, 92	48, 27	100
<i>Media decennio</i>	24, 45	51, 96	76, 41	23, 59	48, 04	100

(1) Dati desunti dal volume *Le esportazioni industriali* della Confederazione Italiana dell'Industria.

in confronto al valore delle importazioni di materie per l'industria diminuì nei periodi successivi, sino ad un minimo di appena il 43,6 per cento nel quinquennio 1910-15 e il 45,8 per cento nel 1915-20. Dopo la guerra la percentuale si è rialzata sensibilmente sino al 1938. Nonostante questo aumento, le esportazioni di prodotti industriali coprono, a quest'ultima data, una quota (75 per cento) sensibilmente inferiore a quella che esse coprono nel 1878-80.

Vale a dire che una sempre maggiore quota di materie prime importate è andata ad accrescere la produzione per il mercato interno, nel tempo stesso che è aumentata, ma in misura meno sensibile, l'esportazione di prodotti industriali. (Nel riavvicinamento di dette cifre è sempre da tener presente — è ovvio — che i valori delle esportazioni non rappresentano il solo valore aggiunto dalla lavorazione industriale, ma comprendono altresì il valore della merce incorporata, sia nazionale sia importata).

§ 14. — *Industria e agricoltura nel commercio d'esportazione.* — Esaminiamo ora un altro aspetto delle esportazioni di prodotti industriali secondo un'elaborazione compiuta dalla Confederazione dell'industria.

All'inizio del periodo in esame le esportazioni di prodotti industriali rappresentavano il 76 per cento del totale delle esportazioni; ma la quota costituita da prodotti fabbricati con materie prime importate o materie nazionali fornite dal sottosuolo o dalle cave non rappresentava che il 16 per cento del totale; per contro le esportazioni di prodotti agricoli (24 per cento) o di prodotti lavorati provenienti dalla agricoltura (60 per cento), costituivano complessivamente la maggioranza delle esportazioni italiane (84 per cento).

Nel 1913 aumentano fortemente (39 per cento del totale) le esportazioni di prodotti industriali fabbricati con materie importate o fornite dal nostro sottosuolo, e diminuiscono le esportazioni di prodotti finiti provenienti da materie prime dell'agricoltura.

Nel 1929 aumenta ancora sensibilmente la quota di esportazioni industriali prodotte da materie prime importate (55 per cento della totale esportazione). Tale quota non subisce negli anni successivi notevoli spostamenti. Infatti nel 1938 le esportazioni provenienti da materie prime importate o da prodotti forniti dal nostro sottosuolo costituiscono il 52 per cento del totale delle esportazioni, a cui si devono aggiungere prodotti industriali ricavati da materie prime fornite dalla agricoltura nazionale per il 21 per cento del totale.

Le esportazioni di prodotti agricoli nel 1938 rappresentano il 27 per cento del totale; ed anche ad aggiungere i prodotti industriali di

provenienza agricola, si ha pur sempre (48 per cento) una percentuale inferiore a quella dei prodotti industriali che non lavorano materie fornite dalla nostra agricoltura. In conclusione le produzioni industriali nel commercio d'esportazione superano i prodotti esportati dall'agricoltura, anche se a questi si aggiunge il valore dei prodotti agricoli incorporati nel valore delle lavorazioni dell'industria.

§ 15. — *Partecipazione delle varie industrie al commercio d'esportazione.* — Per i due anni che sono stati scelti fra quelli di cui sono disponibili i dati, il 1929 e il 1938, si danno pure i valori assoluti e le

TABELLA XIII
Esportazioni italiane nelle diverse categorie industriali
 (Escluse Colonie)

Valori in migliaia di lire

INDUSTRIE	VALORI ASSOLUTI (1)		PERCENTUALI		Media anno 1929 e anno 1938
	1929	1938	1929	1938	
Alimentari	2.107.292	1.069.944	17,16	18,19	17,67
Tessili e dell'abbigliam. .	6.475.932	2.572.852	52,75	43,74	48,24
Delle pelli e del cuoio ..	144.167	81.312	1,17	1,38	1,27
Del legno	130.445	96.329	1,06	1,63	1,35
Cartarie e grafiche	119.738	87.835	0,97	1,50	1,24
Della gomma	265.944	77.433	2,17	1,31	1,74
Estrattive	551.652	290.525	4,50	4,95	4,73
Metallurgiche	142.093	187.297	1,16	3,18	2,17
Meccaniche	820.043	685.477	6,68	11,65	9,16
Della ceramica e vetro .	60.444	39.986	0,50	0,68	0,59
Dei materiali per costruz.	15.867	14.625	0,13	0,26	0,20
Chimiche	615.396	454.787	5,00	7,74	6,37
Diverse	828.888	223.481	6,75	3,79	5,27
TOTALE COMPLESSIVO ...	12.277.901	5.881.883	100 —	100 —	100 —

1) Dati ricavati dal volume *Le esportazioni industriali* della Confederazione Italiana dell'Industria.

percentuali delle esportazioni di prodotti industriali secondo i vari rami merceologici.

Le industrie tessili e dell'abbigliamento costituiscono circa la metà di tutte le esportazioni industriali. Seguono le industrie alimentari col 18 per cento, le meccaniche col 9 per cento, le chimiche col 6 per cento, le estrattive col 5 per cento del totale.

§ 16. — *Le esportazioni industriali in rapporto al valore della produzione.* — Sarebbe stato assai utile poter porre in relazione il valore delle esportazioni dei prodotti industriali con il corrispondente valore delle produzioni medesime, settore per settore, allo scopo di apprezzare la quota di ogni industria dedicata all'esportazione e la restante quota che rimane per il consumo interno.

Un tale studio, a causa delle insufficienti statistiche sulla produzione industriale, non può attuarsi se non per poche categorie, e cioè per le industrie alimentari, le chimiche, le estrattive, le meccaniche, quelle del vetro, della ceramica e del materiale da costruzione; sono queste le sole categorie per le quali sono stati pubblicati i risultati del censimento industriale e commerciale del 1937-1939, che forniscono l'indicazione dei valori delle produzioni industriali comprensivi del valore delle materie prime e del valore aggiunto che sono appunto quelli che particolarmente interessano per questo confronto.

I valori delle esportazioni si desumono facilmente dalle statistiche del commercio estero, e si trovano già convenientemente raggruppati nel volume già citato della Confederazione Italiana dell'Industria. Per molti rami di cui mancano i valori della produzione, ci si è dovuti accontentare di mettere in relazione il valore delle esportazioni con altri elementi (numero di addetti, salari) che si possono assumere come indici della importanza economica dei singoli settori industriali.

I risultati che si possono ricavare da tali rapporti sono lunghi dall'essere completi e soddisfacenti anche perchè spesso non sono ben definite le categorie che si prendono a confronto. Si possono quindi avere solo indici parziali che servono a dare un'idea assai grossolana dell'importanza dei valori delle esportazioni in relazione alla capacità produttiva dei singoli rami industriali.

In confronto coi salari pagati l'industria dei tessili e dell'abbigliamento, come pure quella dei prodotti alimentari, presentano le stesse quote: il valore delle esportazioni di tali industrie è mezza volta superiore all'ammontare dei salari pagati in un anno. Perciò, qualora si credesse di assumere come indice dell'importanza delle varie industrie il valore dei salari pagati, si dovrebbe ritenere che i due rami di

produzione anzidetti offrano relativamente la maggior partecipazione al commercio di esportazione. Segue l'industria chimica, il cui valore all'esportazione supera di poco l'ammontare dei salari pagati in un anno nell'industria stessa; vengono poi l'industria della gomma con 80 lire di esportazioni per ogni 100 lire di salari pagati, e l'industria estrattiva (specialmente zolfo e marmi) con 66 lire di esportazioni per ogni 100 lire di salari pagati annualmente. La quota relativamente più bassa è quella dell'industria dei materiali da costruzione con un valore di prodotti esportati che rappresentano solo il 5 per cento dei salari pagati.

L'altro raffronto che si può istituire, e che è il più interessante e significativo, è quello fra valore delle esportazioni e valore della produzione. Esso è possibile, come si è già avvertito, solo per poche categorie. L'industria estrattiva parteciperebbe all'esportazione per una quota del 19 per cento del valore della sua produzione; l'industria della gomma vi concorrerebbe per il 13 per cento del valore della sua produzione, l'industria tessile e dell'abbigliamento col 16 per cento. Anche in questo caso è l'industria dei materiali da costruzione che figura con la quota minima. Si tratta però, come abbiamo già avvertito, di raffronti di attendibilità assai dubbia a causa dei criteri talvolta molto discutibili seguiti nel calcolo dei valori della produzione e per il diverso contenuto della attività produttrice che si cela sotto lo stesso nome di « industria alimentare », « industria chimica », ecc. Pertanto non si ritiene opportuno soffermarsi oltre su questi raffronti che dal punto di vista del presente studio sarebbero del massimo interesse, ma che poggiano su fondamenta troppo incerte. Rinunciamo pure a presentare i dati statistici e le elaborazioni che avevamo tentato di mettere assieme con non poca difficoltà.

Considerazioni sulle prospettive dell'industria e del commercio estero.

§ 17. — *Elementi demografici da tenere presenti.* — Compiuto un rapido esame sul progresso dell'industria italiana, con particolare riguardo allo sviluppo del commercio estero, durante un lungo periodo, dal 1881 sino alla vigilia della seconda guerra mondiale, sembrano opportune alcune considerazioni sulle prospettive che si presentano in questo momento.

L'Italia è uscita dal conflitto con un milione 300.000 abitanti in più di quelli che aveva allo scoppio della guerra. Infatti alla metà del 1940 essa contava 44.680.000 abitanti mentre al momento attuale

(metà del 1946) ne conta circa 46.000.000. La tendenza all'aumento continua. Per il 1960 si calcola che si avrà una popolazione globale di 50 milioni; quella lavoratrice ammonterà a circa 22 milioni (pur calcolando una perdita per emigrazione di un milione e mezzo di unità, dal 1945 al 1960) mentre era di 15 milioni e mezzo nel 1929 e di 18 milioni allo scoppio della guerra, secondo le previsioni di C. CLARK.

Si è già visto che la popolazione impiegata nei lavori agricoli tende ad essere stazionaria in cifra assoluta e tende a diminuire in cifra relativa.

Anche l'industria non ha una capacità illimitata, ma rappresenta pur sempre, per ora, e presumibilmente per un lungo periodo, una possibilità di lavoro per un buon numero di lavoratori, dato che il grado di industrializzazione dell'Italia è ancora assai limitato.

Il rendimento unitario del lavoro tende ad aumentare assai di più nell'industria che nell'agricoltura. Infatti mentre fra il 1881 e il 1936 la popolazione addetta all'agricoltura è passata da 100 a 103 (da 100 a 116 se consideriamo soltanto la popolazione maschile), la produzione agricola (media 1935-38) è aumentata da 100 a 215, così che la produzione per unità lavoratrice risulta poco più che raddoppiata (indice 209, base 1881 = 100).

Per contro la popolazione addetta all'industria è salita nello stesso intervallo di tempo da 100 a 140 (da 100 a 170 se consideriamo soltanto la popolazione maschile) e la produzione industriale è cresciuta da 100 a 974 (media 1935-38) per modo che la quota di produzione per ogni lavoratore è aumentata all'incirca di sei volte (indice 693). Si vede in questo forte divario l'effetto della maggiore possibilità dello sfruttamento meccanico e tecnico nell'industria trasformatrice in confronto all'agricoltura.

§ 18. — *Prospettive del commercio estero.* — In quanto al commercio d'importazione, si può ritenere che il dopoguerra non presenterà notevoli mutamenti per ciò che si attiene ai prodotti necessari al nostro paese. Essi continueranno ad essere costituiti da generi alimentari, e cioè grano, carni e grassi, e da materie prime necessarie alle nostre industrie: carbone, combustibili liquidi, legname, cotone, pelli, metalli, ecc., pur potendosi verificare delle modifiche nei paesi fornitori.

È opportuno però tentare di fare un bilancio delle necessità di importazioni e di esportazioni, bilancio che si potrà conseguire non subito, ma fra pochi anni, superato questo primo periodo di transizione e di assestamento nella ricerca di un nuovo equilibrio.

In quanto ad ammontare, le nostre importazioni non potranno essere comprese al di sotto del valore prebellico, ma anzi dovranno aumentare in relazione all'aumento della popolazione e alle necessità della ricostruzione della nostra attrezzatura tecnico-industriale, dei trasporti e del patrimonio zootecnico. È stato calcolato (1) che le nostre importazioni non potranno scendere al di sotto di 1200-1300 milioni di dollari all'anno, tenuto anche conto che nella libera economia del dopoguerra aumenteranno le importazioni di taluni prodotti finiti, e considerato il forte aggravio dei noli esteri a causa della distruzione quasi totale della nostra marina. Tale cifra è di un quarto superiore a quella del 1938 (810 milioni di dollari del potere d'acquisto 1945) e comprende circa 250 milioni di dollari per i noli da pagare a naviglio straniero, contro 42 milioni di dollari spesi nel 1938.

Se le importazioni anzichè comprimersi **dovranno** accrescersi come si è visto, è logico che anche le esportazioni dovranno allargarsi, tanto più che saranno notevolmente ridotte le altre partite, non costituite da merci, cioè gli introiti per rimesse di emigranti e probabilmente, per qualche anno, le spese dei turisti.

Non si può ritenere che il maggior volume di esportazioni possa essere tutto costituito dai prodotti del suolo. Essi rappresenteranno pur sempre una quota notevole, ma i prodotti della terra non si possono aumentare al di là di un certo margine, per non parlare

(1) Il piano predisposto dal Governo italiano per le importazioni durante il 1946 corrisponde, in base ai prezzi americani correnti alla fine del 1945, a circa 1250 milioni di dollari, escluso il costo dei noli. Tale cifra era ripartita come segue: generi alimentari 365 milioni di dollari (29,2 % del totale), combustibili solidi e liquidi 121 milioni di dollari (9,68 %), materie prime per l'industria 514 milioni di dollari (41,12 %), macchinario 115 milioni di dollari (9,2 %), prodotti farmaceutici 10 milioni di dollari (0,8 %), riserve di emergenza 125 milioni di dollari (10 %). Il programma accolto dalla Commissione Alleata ridusse del 23 per cento il totale delle merci che si sarebbero dovute importare nel 1946, portandole a un valore di 962 milioni di dollari, escluso il costo dei noli. Le cifre parziali del programma della Commissione Alleata sono: generi alimentari 294 milioni di dollari (30,56 %), combustibili solidi e liquidi 117 milioni di dollari (12,16 %), materie prime per l'industria 381 milioni di dollari (39,60 %), macchinario 60 milioni di dollari (6,24 %), prodotti farmaceutici 10 milioni di dollari (1,04 %), riserve di emergenza 110 milioni di dollari (10,40 %).

Se si considerano i costi dei noli, la cifra delle importazioni proposta dal Governo italiano sale a oltre un miliardo e mezzo di dollari, e quella ridotta dalla Commissione Alleata si eleva a circa 1200 milioni di dollari. Quest'ultima cifra conferma quella fornita nel nostro testo, che è la valutazione di Saraceno.

della eventualità di forti concorrenti sorti recentemente negli Stati Uniti e nel Canada (1).

È stato calcolato che tali esportazioni non potranno superare 300 milioni di dollari. Le partite del turismo e delle rimesse degli emigranti potranno dare al massimo 250 milioni di dollari, ed è già una stima molto favorevole. Resta ancora da fronteggiare una quota per l'ammontare di 700 milioni di dollari all'anno, che devono essere coperti dai prodotti dell'industria manifatturiera; questa cifra rappresenta più del doppio del valore dell'esportazione di prodotti finiti effettuata nel 1937-38 (325 milioni di dollari del potere d'acquisto 1945).

Si pensa che le industrie alimentari e quelle chimico-agricole, assieme alle produzioni delle piccole industrie e dell'artigianato possano riuscire a dare 200 milioni di dollari, cifra che è già più del doppio di quella del 1937-38 (97 milioni di dollari), e rappresenta quindi una indicazione piuttosto ottimistica delle possibilità di queste esportazioni nelle quali il nostro paese vanta posizioni naturali favorevoli. Ma per gli altri 500 milioni di dollari l'industria italiana è chiamata a un ben grave compito, dovendo più che raddoppiare il volume raggiunto nel 1937-38 (227 milioni di dollari). Per queste produzioni che sono quelle del settore tessile, della meccanica, della siderurgia, della chimica, l'industria italiana deve competere con altri paesi modernamente attrezzati, che anch'essi si sono proposti, per necessità, di aumentare fortemente le loro esportazioni.

§ 19. — *Il problema delle esportazioni industriali.* — I fattori favorevoli all'esportazione industriale del Paese possono concretarsi nei seguenti punti:

1) Il potenziale industriale del nostro paese è uscito dalla guerra non troppo danneggiato (del 10-15% circa).

(1) Negli Stati Uniti sono sorte negli ultimi anni numerose industrie locali per la produzione di generi alimentari di tipica provenienza italiana (conservate, pasta alimentare). Si è iniziata durante la guerra una considerevole importazione in Gran Bretagna di agrumi provenienti dall'America. Infine si è costituito nella Florida un grande Consorzio per l'esportazione in Europa dei prodotti ortofrutticoli di quella regione.

È noto che la Gran Bretagna conta di aumentare le sue esportazioni dal 50 al 75 per cento.

L'aumento delle esportazioni da parte degli Stati Uniti sarà ben superiore a quello previsto per la Gran Bretagna, in considerazione dell'enorme espansione del potenziale industriale della Confederazione americana per la produzioni di guerra, che rapidamente sta trasformandosi in produzioni di pace. Si prevede un'esportazione di prodotti industriali di 9-10 miliardi di dollari contro circa 2200 milioni di dollari nel 1937.

2) Due grandi mercati di produzione, Germania e Giappone, hanno cessato di costituire (almeno per un certo periodo di tempo) dei temibili concorrenti sui mercati di esportazione (1) specialmente per il campo dei tessili, dei prodotti chimici e del macchinario.

Detti paesi rappresentavano nel 1938, il 13 per cento delle esportazioni mondiali (Germania 1250 milioni di dollari oro; Giappone 450 milioni di dollari oro; Totale mondiale 13.356 milioni di dollari-oro).

3) Molti paesi soffrono grave penuria di prodotti di ogni genere, sia di articoli di consumo sia di beni strutturali, logorati o distrutti o non rinnovati durante il lungo periodo della guerra.

4) Diversi paesi extraeuropei, specialmente quelli dell'America del Sud e dell'India, hanno accumulato notevoli riserve di valute pregiate, che costituiscono una cospicua massa di capacità di acquisto.

5) Una notevole abbondanza di mano d'opera a bassi salari. Si calcola che l'operaio italiano percepisca in una giornata di lavoro l'importo che guadagna un operaio americano in un'ora.

Per contro si devono tener presenti i fattori negativi:

1) Scomparsa per ora, e probabilmente per vari anni, di un importante mercato verso il quale si dirigeva la nostra esportazione, la Germania. Questo paese assorbì nel 1938 il 20 per cento delle nostre esportazioni. È però da osservare che esse erano costituite in gran parte da prodotti ortofrutticoli, che sono richiesti da molti altri paesi,

(1) La Commissione Alleata di controllo per la Germania ha elaborato in base agli accordi di Postdam, un piano sul futuro assetto economico della Germania che prevede una riduzione dell'assetto industriale al 50-55 per cento rispetto al 1938. Le esportazioni tedesche saranno contenute entro un massimo di 3 miliardi di marchi (valore 1936), in confronto a 5 miliardi nel 1936 (esclusa l'Austria). Saranno vietate le produzioni di armi, munizioni, aeroplani di ogni tipo, navi, benzina e petrolio sintetici, gomma sintetica, cusciretti a sfere, macchine utensili pesanti, radiotrasmettenti, prodotti chimici e gas di guerra. La fabbricazione di macchinari sarà ridotta a circa l'11 per cento. Sarà permessa la produzione di 80.000 automobili all'anno, metà costituiti da autocarri. (« Informazioni per il commercio estero », 4 maggio 1946).

Il Giappone partecipava per una buona metà all'esportazione mondiale di tessuti di cotone, che prima della guerra ammontava a 5,6 miliardi di yarde quadrate. L'industria cotoniera del Giappone è andata in gran parte distrutta (da 41.000 tessiture nel 1937 a 2500 nel 1946), non solo per i bombardamenti, ma anche per la trasformazione bellica delle fabbriche tessili e l'utilizzazione come rottame del macchinario smontato, così che attualmente la produzione giapponese non basta al fabbisogno del consumo interno. Per la seta già sin d'ora si sente la concorrenza del Giappone, ricomparso sui mercati con prezzi assai inferiori a quelli italiani.

sebbene anche in questo campo la concorrenza ai nostri prodotti si faccia sentire;

2) Molti paesi europei sono usciti dalla guerra così impoveriti da non poter effettuare larghi acquisti;

3) La bassa produttività unitaria dell'operaio italiano, dovuta: a) a deficienza nei metodi di organizzazione del lavoro e nell'attrezzatura tecnica; b) ai bassi salari reali che in questi momenti non consentono addirittura una nutrizione efficiente. Questi fattori riducono sensibilmente l'elemento favorevole accennato più sopra (n. 5) costituito dai bassi salari. *Quello che importa non è il basso salario per ogni operaio, ma la bassa quota di salario per ogni unità prodotta.* La quota di salario conglobata nel costo di un'automobile in Italia è probabilmente superiore alla quota di salario compresa nel costo di produzione di un'automobile americana, sebbene il nostro operaio percepisca una paga che è appena un sesto o un settimo di quella dell'operaio americano (dollari 1,30 all'ora);

4) L'enorme potenziale produttivo di altri paesi, specialmente degli Stati Uniti, che è rivolto in gran parte all'esportazione: esso costituisce un potente concorrente alle nostre possibilità esportatrici.

5) Taluni, dimenticando le note dimostrazioni di classici, pongono fra gli elementi negativi anche il fatto che molti paesi si stanno rapidamente industrializzando. A questo riguardo si temono due cose: a) che detti paesi producano per loro conto le merci che dianzi importavano da altri paesi; b) che questi paesi — si tratta generalmente di paesi a basso tenore di vita e a bassi salari — possano fare concorrenza diventando a loro volta esportatori, ai paesi più progrediti, che hanno salari più alti.

Sul punto b) è da osservare che i bassi salari non significano senz'altro un basso costo, perchè generalmente laddove i salari sono bassi è inferiore il rendimento unitario dei lavoratori (è il caso anche della Italia). I salari alti stimolano la ricerca di una più razionale ed economica organizzazione del lavoro, un maggiore impiego di mezzi meccanici, una produzione in serie, ecc. Si è osservato, ad esempio, che sebbene in Cina il lavoro sia così poco remunerato, considerato come paga oraria, esso è molto caro quando è misurato in costo per unità di prodotto, ad eccezione di pochi casi. Invero il costo dell'uso inefficiente del lavoro è così alto per unità di produzione, che la Cina è incapace di competere con gli Stati Uniti od altro paese a salari elevati, in molti settori della produzione industriale, e si vede costretta a limitare l'esportazione alle materie prime di prodotti più abbondanti sul mercato cinese e a pochi prodotti finiti che richiedono molto lavoro manuale

e una relativamente scarsa quantità di capitale accompagnata da una modesta attrezzatura tecnica.

Sul punto *a)* è da ritenere che si veda solo il lato negativo dell'industrializzazione nei confronti del commercio estero, trascurando il fatto che tale industrializzazione tenderà ad elevare il tenore di vita della popolazione del paese in oggetto, accrescendone i bisogni e la capacità di acquisto. La paura che l'elevamento del tenore di vita dei paesi che vanno progredendo abbassi quello dei paesi già avanti sulla via del progresso industriale, è infondata. Invero l'idea che quando un paese si industrializza non compera più quanto comperava prima, è dimostrata errata alla luce dell'esperienza. Quel paese non comprerà più *come* prima, cioè *gli stessi prodotti*, ma probabilmente comprerà tanto come prima per entità. È anzi da attendersi che comprerà assai di più perchè il consumo aumenta di mano in mano con l'aumento della produzione. Un esame facile per chiunque abbia sotto mano un piccolo compendio statistico internazionale dimostra come tutti i paesi siano diventati dei buoni clienti e abbiano aumentato le esportazioni via via che hanno progredito sulla via della tecnica e dell'industrializzazione. Il Canada, a seguito del suo recente progresso industriale, è diventato un cliente prezioso per gli Stati Uniti: i suoi 12 milioni di abitanti acquistano ora sul mercato nord americano altrettanto come i 120 milioni delle repubbliche dell'America Latina. È pure da considerare che il progresso economico porterà un beneficio sulle condizioni igieniche e di salute e produrrà una diminuzione del quoziente di mortalità, e quindi un aumento della popolazione, vale a dire di consumatori. In tutti i paesi che hanno attraversata questa fase di progresso tecnico-economico di razionalizzazione e di produzione a tipo industriale si è verificato un rapido aumento del numero di abitanti che ha provocato un allargamento del mercato e dei bisogni. Soltanto in un secondo tempo, il maggior benessere agirà nel senso di ridurre il quoziente delle nascite e il saggio di incremento della popolazione, ma contemporaneamente si sarà elevato in misura sensibile il tenore di vita e conseguentemente saranno accresciuti i bisogni e la capacità di acquisto.

Il problema che sorgerà per i paesi già da tempo industrializzati ed esportatori non sarà quello di dover restringere le loro esportazioni, ma di modificarle adattandole ai bisogni dei paesi di nuova industrializzazione. Tali paesi avranno bisogno in un primo tempo, cioè nella fase di impianto delle loro industrie, di beni strumentali, di macchine, di utensili, di locomotive e materiale ferroviario, di navi, di aeroplani,

di apparecchi elettrici, di trattori, e delle materie basi per produrre i suddetti beni, vale a dire acciaio, rame, alluminio, gomma, ecc. Assieme ai beni strumentali, tali paesi avranno bisogno anche di beni di consumo, cioè vestiario, articoli di toeletta, mobili, libri, radio, ecc. Un paese che inizia un processo di industrializzazione si rivolge principalmente alla fabbricazione dei prodotti di massa, più comuni e più semplici; rimane pertanto libero l'accesso su quel mercato dei prodotti più fini. Non sarebbe difficile fornire un lungo elenco di casi che provano la verità di queste osservazioni. Possiamo scegliere un esempio tipico. L'Argentina è uno dei paesi che sta procedendo sulla via del progresso industriale. L'addetto economico italiano, in un recente rapporto, osserva che «tuttavia l'industria locale della laneria non ha ancora raggiunto una perfezione tecnica tale da produrre casimiri ed altre stoffe perfettamente rifinite come quelle offerte dai produttori europei, i cui manufatti godono tuttora la preferenza dei consumatori argentini. Il commercio argentino potrà quindi assorbire da 2000 a 3000 tonnellate di tessuti per anno di qualità fine, dei quali interessano specialmente l'Italia i tessuti di tipi fini lisci e fantasia ».

Un atteggiamento intelligente da usare verso i paesi che si vanno industrializzando non è quindi quello di ostacolare e ritardare tale tendenza (che si realizzerà nonostante gli ostacoli, per la forza del progresso), ma di andarvi incontro con la convinzione che non si avrà a lamentare la perdita del mercato se si sarà capaci di adattare l'attrezzatura dei settori che producono per l'esportazione in conformità coi bisogni dei paesi che si avviano nella fase del progresso industriale.

Non dobbiamo nasconderci le difficoltà di un tale adattamento: esso richiede studio, preparazione, tentativi, abbandono di vecchi tipi in favore di tipi nuovi, creazione di articoli più fini, di servizi e di bisogni di un grado superiore, quali sono quelli di un paese che progredisce nella tecnica, nella cultura, e si raffina nei gusti. Tutto ciò implica un costo di trasformazione e di adattamento che può essere anche elevato; quindi uno spostamento (scomodo come è sempre l'abbandono di una via vecchia e già sperimentata con un'altra che ha tutti i rischi della cosa nuova) di capitali e di lavoro da un settore ad un altro. Ma quello che è sicuro, è che un paese che si industrializza non deve far paura e in generale non significa perdita o riduzione di esportazioni per il paese che per l'addietro vi esportava i suoi manufatti.

Questa necessità di adattamento sarà pure una spinta per il paese già progredito e che non vuol perdere la sua posizione di avan-

guardia, a migliorare la sua tecnica, a promuovere una maggiore standardizzazione dei prodotti, a rinnovare i suoi impianti, a creare una maestranza più specializzata che risponda alle necessità di una più larga produzione di beni strumentali e di prodotti più fini e più pregiati.

Bisognerà pure non trascurare la ricerca della dimensione migliore per ogni ramo di produzione. Ed infine si dovrebbe agevolare l'esportazione di merci che conglobano la più alta proporzione possibile di valore-salari in confronto al valore globale del prodotto, specialmente in rapporto al valore delle materie prime importate comprese nel prodotto finito. Del resto le merci sopraddette sono quelle che si prestano maggiormente all'esportazione, giacchè esse possono avvantaggiarsi, nella concorrenza internazionale, dell'elemento di costo che è in loro favore, i bassi salari.

Consumo di energia motrice espresso in potere calorifico secondo

ANNI	CARBON FOSSILE D'IMPORTAZIONE		CARBONE NAZIONALE		TOTALE carbon fossile d'importazione + carbone nazionale		ENERGIA ELETTRICA		
	1 kg. = 7500 calorie		1 kg. = 5000 calorie		migliaia di tonn.	miliardi di calorie	milioni di kwh.	1 kwh. = 860,38 cal.	1 kwh. = 7000 cal.
	migliaia di tonn.	miliardi di calorie	migliaia di tonn.	miliardi di calorie				miliardi di calorie	miliardi calorie
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1881..	2.073,3	15.549,9	134,6	672,9	2.207,9	16.222,8	—	—	—
1882..	2.180	16.350,1	164,7	823,7	2.344,7	17.173,8	—	—	—
1883..	2.351,1	17.633,2	214,4	1.072,1	2.565,5	18.705,3	0,5	0,4	3,
1884..	2.605	19.537,9	223,3	1.116,6	2.828,3	20.654,5	0,6	0,5	4,
1885..	2.957,4	22.180,8	190,4	952,1	3.147,8	23.132,9	0,8	0,7	5,
1886..	2.927,1	21.953,2	243,3	1.216,6	3.170,4	23.169,8	1	0,9	7
1887..	2.583,1	26.873,6	327,7	1.638,3	2.910,8	28.511,9	10	8,6	70
1888..	3.872,9	29.046,8	366,8	1.834	4.239,7	30.880,8	20	17,2	140
1889..	3.999,1	29.993,4	390,3	1.951,6	4.389,4	31.945	30	25,8	210
1890..	4.354,8	32.661,4	376,3	1.881,6	4.731,1	34.543	50	43	350
1891..	3.916,7	29.375,1	289,3	1.446,4	4.206	30.821,5	60	51,6	420
1892..	3.877,6	29.081,9	295,7	1.478,6	4.173,3	30.560,5	80	68,8	560
1893..	3.724,4	27.933	317,2	1.586,2	4.041,6	29.519,2	100	86	700
1894..	4.696,3	35.221,9	271,3	1.356,5	4.967,6	36.578,4	120	103,2	840
1895..	4.304,8	32.285,9	305,3	1.526,6	4.610,1	33.812,5	140	120,5	980
1896..	4.081,2	30.609,1	276,2	1.381	4.357,4	31.990,1	160	137,7	1.120
1897..	4.259,6	31.947,3	314,2	1.571,1	4.573,8	33.518,4	190	163,5	1.330
1898..	4.431,5	33.236,4	341,3	1.706,6	4.772,8	34.943	220	189,3	1.540
1899..	4.859,6	36.446,7	388,5	1.942,7	5.248,1	38.389,4	270	232,3	1.890
1900..	4.947,2	37.103,8	479,9	2.399,5	5.427,1	39.503,3	320	275,3	2.240
1901..	4.839	36.292,5	425,6	2.128,1	5.264,6	38.420,6	380	326,9	2.660
1902..	5.406,1	40.745,5	413,8	2.069	5.819,9	41.814,5	450	387,2	3.150
1903..	5.546,8	41.601,2	346,9	1.734,4	5.893,7	43.335,6	530	456	3.710
1904..	5.904,6	44.284,3	362,2	1.810,8	6.266,8	46.095,1	620	533,4	4.340
1905..	6.473,5	48.551,5	412,9	2.064,6	6.886,4	50.616,1	740	636,7	5.180
1906..	7.673,4	57.550,8	473,3	2.366,5	8.146,7	59.917,3	870	748,5	6.090
1907..	8.300,4	62.253,3	453,1	2.265,7	8.753,5	64.519	1.000	860,4	7.000
1908..	8.452,3	63.392,4	480	2.400,1	8.932,3	65.792,5	1.099	945,6	7.693
1909..	9.303,5	69.776,3	555,1	2.775,4	9.858,6	72.551,7	1.285	1.105,6	8.995
1910..	9.338,8	70.040,6	562,2	2.810,8	9.901	72.851,4	1.471	1.265,6	10.297

.A XIV

iverse sorgenti: carbone, combustibili liquidi ed energia elettrica.

PETROLIO, BENZINA NAFTA		TOTALE RIDOTTO IN CALORIE				TOTALE delle calorie e indici. Media dei due criteri (col. 13 e col. 15)	
1 kg. = 10000 calorie		adottando per l'energia elettrica l'equivalenza termica 1 kwh. = 860,38 calorie		adottando per l'energia elettrica l'equivalenza di 1 kwh. = 1 kg. carbone = 7000 calorie		miliardi di calorie	indici
migliaia di quintali	miliardi di calorie	miliardi di calorie	indici	miliardi di calorie	indici		
11	12	13	14	15	16	17	18
595,7	595,7	16.818,5	100 —	16.818,5	100 —	16.818,5	100 —
615 —	615 —	17.788,8	105,77	17.788,8	105,77	17.788,8	105,77
676,3	676,3	19.382 —	115,24	19.382 —	115,24	19.383,5	115,25
736,9	736,9	21.391,9	127,20	21.391,9	127,20	21.393,7	127,21
927,1	927,1	24.060,7	143,07	24.060,7	143,07	24.063,1	143,08
712,7	712,7	23.883,4	142,01	23.889,5	142,04	23.886,4	142,02
754,1	754,1	29.274,6	174,06	29.336 —	174,43	29.305,3	174,25
698,6	698,6	31.596,6	187,88	31.719,4	188,60	31.658 —	188,24
713,3	713,3	32.684,1	194,34	32.868,3	195,43	32.776,2	194,88
711,8	711,8	35.297,8	209,88	35.604,8	211,70	35.451,3	210,77
725,5	725,5	31.598,7	187,89	31.967 —	190,07	31.782,8	188,98
744,9	744,9	31.374 —	186,55	31.865,4	189,47	31.619,7	188,01
749,6	749,6	30.354,9	180,49	30.968,8	184,13	30.661,8	182,31
741,7	741,7	37.423,4	222,52	38.160,1	226,89	37.791,7	224,70
686,2	686,2	34.619,1	205,84	35.478,7	210,95	35.048,9	208,39
702,2	702,2	32.830 —	195,21	33.812,3	201,04	33.321,1	198,12
689,7	689,7	34.371,6	204,38	35.538,1	211,30	34.954,8	207,84
706,5	706,5	35.838,9	213,10	37.189,5	221,12	36.514,2	212,11
713,9	713,9	39.335,5	233,89	40.993,3	243,74	40.164,4	238,81
730,9	730,9	40.509,5	240,87	42.474,2	252,54	41.491,8	246,70
693 —	693 —	39.440,4	234,51	41.773,6	248,38	40.607 —	241,44
687,8	687,8	43.889,5	260,97	46.652,3	277,39	45.270,9	269,18
682,2	682,2	44.473,8	264,44	47.727,8	283,78	46.100,8	274,11
692,3	692,3	47.320,9	281,37	51.127,4	304 —	49.224,1	292,68
664,9	664,9	51.917,7	308,70	56.461 —	335,71	54.189,3	322,20
645,4	645,4	61.311,2	364,55	66.652,7	396,30	63.981,9	380,42
783 —	783 —	66.162,3	393,40	72.302 —	429,89	69.232,1	411,64
908,6	908,6	67.646,7	402,23	74.394,1	442,33	71.020,4	422,28
1.004,9	1.004,9	74.662,2	443,94	82.551,6	490,84	78.606,9	467,89
987,9	987,9	75.105 —	446,57	84.136,3	500,26	79.620,6	473,41

Consumo di energia motrice espresso in potere calorifico secondo

ANNI	CARBON FOSSILE D'IMPORTAZIONE		CARBONE NAZIONALE		TOTALE carbon fossile d'importazione + carbone nazionale		ENERGIA ELETTRICA		
	1 kg. = 7500 calorie		1 kg. = 5000 calorie		migliaia di tonn.	miliardi di calorie	milioni di kwh.	1 kwh. =	1 kwh. =
	migliaia di tonn.	miliardi di calorie	migliaia di tonn.	miliardi di calorie				860 38 cal.	7000 cal.
					miliardi d	miliardi d			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1911..	9.595,9	71.969,1	557,1	2.785,7	10.153	74.754,8	1.790	1.540,1	12.530
1912..	10.057,2	75.429,2	663,8	3.319,1	10.721	78.748,3	1.968	1.693,2	13.776
1913..	10.834	81.255,1	701,1	3.305,4	11.535,1	84.560,5	2.312	1.989,2	16.184
1914..	9.758,9	73.191,6	781,3	3.906,7	10.540,2	77.098,3	2.529	2.175,9	17.703
1915..	8.369	62.767,7	953,1	4.765,4	9.322,1	67.533,1	2.835	2.439,2	19.845
1916..	8.065	60.487,8	1.305,9	6.529,7	9.370,9	67.017,5	3.572	3.073,3	25.004
1917..	5.037,5	37.781,2	1.722,3	8.611,4	6.759,8	46.392,6	3.827	3.292,7	26.789
1918..	5.840,9	43.806,9	2.171,3	10.856,5	8.012,2	54.663,4	4.111	3.537,3	27.777
1919..	6.226,5	46.698,4	1.157,5	5.787,7	7.384	52.486,1	3.827	3.292,7	26.789
1920..	5.619,3	42.149,8	1.739,9	8.699,6	7.359,2	50.849,4	4.252	3.658,3	29.764
1921..	7.470,5	56.028,6	1.143,3	5.716,5	8.613,8	61.745,1	4.302	3.701,4	30.114
1922..	8.834,4	66.257,8	946,2	4.731,1	9.780,6	70.988,9	5.401	4.646,9	37.807
1923..	9.133,7	68.502,6	1.132,8	5.664,1	10.266,5	74.166,7	6.189	5.324,9	43.323
1924..	11.170,4	83.778,3	1.047,8	5.238,8	12.218,2	89.017,1	7.049	6.064,8	49.343
1925..	10.512,9	78.846,5	1.296,7	6.483,5	11.809,6	85.330	7.362	6.334,1	51.534
1926..	12.258	91.934,9	1.400,8	7.004	13.658,8	98.938,9	7.372	6.342,7	51.604
1927..	14.058,7	105.440,4	1.093,1	5.465,4	15.151,8	110.905,8	8.222	7.074	57.554
1928..	12.698,1	95.235,6	832,4	4.161,8	13.530,5	99.397,4	8.579	7.381,2	60.053
1929..	14.602,8	109.520,8	1.013,6	5.068,1	15.616,4	114.588,9	9.507	8.179,6	66.549
1930..	12.936,8	97.026	819,1	4.095,4	13.755,9	101.121,4	8.834	7.600,6	61.838
1931..	11.093,9	83.204,6	609,6	3.047,8	11.703,5	86.252,4	8.373	7.204	58.611
1932..	8.778,1	65.835,7	638,3	3.191,6	9.416,4	69.027,3	9.886	8.505,7	69.202
1933..	9.561,8	71.713,5	728,2	3.640,8	10.290	75.354,3	10.728	9.230,2	75.096
1934..	12.737	95.527,5	786,9	3.934,6	13.523,9	99.462,1	10.059	8.654,6	70.413
1935..	14.589,6	109.422	1.000,6	5.003,1	15.590,2	114.425,1	11.168	9.608,7	78.176
1936..	9.263,6	69.477	1.592,7	7.963,7	10.856,3	77.440,7	13.377	11.509,3	93.639
1937..	12.926,7	96.950,2	2.027,6	10.138	14.954,3	107.088,2	15.154	13.038,2	106.078
1938..	12.132,9	91.049,2	2.355,1	11.775,6	14.488	102.824,8	15.352	13.208,6	107.464

LA XIV

diverse sorgenti: carbone, combustibili liquidi ed energia elettrica.

PETROLIO, BENZINA NAFTA		TOTALE RIDOTTO IN CALORIE				TOTALE delle calorie e indici. Media dei due criteri (col. 13 e col. 15)	
1 kg. = 10000 calorie		adottando per l'energia elettrica l'equivalenza termica 1 kwh. = 860,38 calorie		adottando per l'energia elettrica l'equivalenza di 1 kwh. = 1 kg. carbone = 7000 calorie		miliardi di calorie	indici
migliaia di quintali	miliardi di calorie	miliardi di calorie	indici	miliardi di calorie	indici		
11	12	13	14	15	16	17	18
1.426 -	1.426 -	77.720,9	462,13	88.710,8	527,46	83.215,8	494,79
1.413,6	1.413,6	81.855,1	486,71	93.937,9	558,54	87.896,5	522,62
1.500,3	1.500,3	88.250 -	542,73	102.244,8	607,93	95.247,4	566,33
1.608,3	1.608,3	80.882,4	480,92	96.409,6	573,23	88.646 -	527,07
1.693,6	1.693,6	71.665,9	426,13	89.071,7	529,60	80.368,8	477,86
2.164,2	2.164,2	72.255 -	429,63	94.185,7	560,01	83.220,3	494,82
2.324,1	2.324,1	52.009,4	309,25	75.505,7	448,94	63.757,5	369,09
2.866,6	2.866,6	61.067,3	363,10	86.307 -	513,17	73.687,1	438,13
2.410,7	2.410,7	58.189,5	345,99	81.685,8	485,69	69.937,6	415,84
2.470,2	2.470,2	56.977,9	338,79	83.083,6	494 -	70.030,7	416,40
2.037,1	2.037,1	67.483,6	401,26	93.896,2	558,29	80.689,9	479,77
2.910,9	2.910,9	78.546,8	467,04	111.706,8	664,19	95.126,8	565,61
3.489,2	3.489,2	82.980,9	493,40	120.978,9	719,32	101.979,9	606,38
3.763,6	3.763,6	98.845,5	587,74	142.123,7	845,04	120.489,6	716,39
4.283,8	4.283,8	95.947,9	570,51	141.147,8	839,24	118.547,8	704,87
4.661,3	4.661,3	109.942,9	653,72	155.204,2	922,82	132.573,5	788,27
5.368,3	5.368,3	123.348,1	733,43	173.828,1	1.033,55	148.588,2	883,49
6.066,8	6.066,8	112.845,3	670,98	165.517,2	984,14	139.181,2	827,56
6.990,9	6.990,9	129.759,5	771,55	188.128,8	1.118,58	158.944,1	945,06
7.385,3	7.385,3	116.107,3	690,32	170.344,7	1.012,84	143.226 -	851,58
7.016,7	7.016,7	100.473,1	597,32	151.879,1	902,96	126.168,1	750,14
6.738,2	6.738,2	84.277,3	501,08	144.967,5	861,95	114.622,4	681,51
6.424,1	6.424,1	91.008,6	541,14	156.874,4	932,75	123.941,5	736,94
7.249,7	7.249,7	115.366,4	685,97	177.124,8	1.053,15	146.245,6	869,56
8.419,7	8.419,7	132.453,6	787,57	201.020,8	1.195,23	166.737,2	991,40
6.922,9	6.922,9	95.872,9	570,06	178.002,6	1.058,37	136.937,7	814,21
13.759,1	13.759,1	133.885,5	796,09	226.925,3	1.349,26	108.405,4	1.072,67
16.820,5	16.820,5	132.853,9	789,95	227.109,3	1.350,35	179.981,6	1.070,15

TABELLA XV
Importazione materie prime per l'industria.
 Valori assoluti e numeri indici.

ANNI	COMBUSTIBILI carbon fossile, petrolio, benzina, nafta		LEGNAME		METALLI E ROTTAMI METALLICI (1)		PELLI E GOMMA		COTONE GREGGIO		INDICE COM- PLESSIVO
	migliaia tonn.	indici	migliaia tonn.	indici	migliaia q.li	indici	migliaia q.li	indici	migliaia q.li	indici	media geometr.
1881..	2.133	100 —	400	100 —	3.111	100 —	157	100 —	485	100 —	100
1882..	2.242	105, 11	400	100 —	3.986	128, 12	159	101, 25	629	129, 70	112
1883..	2.419	113, 41	400	100 —	4.463	143, 45	160	102, 02	673	138, 83	118
1884..	2.679	125, 60	400	100 —	4.195	134, 82	180	114, 94	661	136, 40	122
1885..	3.050	142, 99	400	100 —	4.198	134, 94	201	128, 30	786	162, 04	132
1886..	2.998	140, 55	400	100 —	4.624	148, 62	207	131, 80	680	140, 25	131
1887..	3.659	171, 54	400	100 —	7.419	238, 45	163	103, 89	762	157, 15	146
1888..	3.943	184, 86	455	113, 83	4.735	152, 17	157	99, 96	750	154, 65	138
1889..	4.070	190, 81	472	117, 96	5.164	165, 97	188	119, 94	898	185, 31	153
1890..	4.426	207, 50	492	122, 97	4.346	139, 70	208	132, 92	1.017	209, 84	158
1891..	3.989	187, 01	433	108, 20	3.540	113, 78	204	130, 21	926	190, 99	142
1892..	3.952	185, 28	418	104, 40	3.532	113, 51	202	129, 06	975	201, 06	141
1893..	3.799	178, 10	424	105, 93	4.020	129, 20	210	134 —	987	203, 60	146
1894..	4.770	223, 63	401	100, 32	3.899	125, 33	268	170, 72	1.197	246, 84	164
1895..	4.373	205, 02	455	113, 64	4.257	136, 84	210	133, 92	1.075	221, 65	157
1896..	4.151	194, 61	448	112, 01	3.895	125, 18	234	149, 53	1.127	232, 56	157
1897..	4.329	202, 95	497	124, 32	4.128	132, 66	263	167, 51	1.202	248, 03	169
1898..	4.502	211, 06	486	121, 48	4.337	139, 40	230	146, 49	1.329	274, 04	170
1899..	4.931	231, 18	566	141, 59	5.579	192, 18	242	154, 26	1.309	269, 89	192
1900..	5.020	235, 35	605	151, 16	5.606	180, 19	250	152, 99	1.227	253, 06	190
1901..	4.908	230, 10	633	158, 26	5.059	162, 60	229	145, 79	1.351	278, 70	189
1902..	5.475	256, 68	706	176, 46	5.538	177, 99	225	143, 46	1.474	303, 94	223
1903..	5.615	263, 24	743	185, 83	5.387	173, 15	224	142, 74	1.542	317, 98	207
1904..	5.974	280, 07	794	198, 49	6.153	197, 77	276	176, 19	1.547	319, 19	228
1905..	6.540	306, 61	847	211, 67	6.565	210, 99	257	163, 85	1.651	340, 47	238
1906..	7.738	362, 77	994	248, 55	9.021	289, 96	304	194, 14	1.830	377, 50	286
1907..	8.379	392, 83	1.162	290, 42	11.294	363, 01	278	177, 15	2.180	449, 58	319
1908..	8.543	400, 51	1.323	330, 63	10.953	352, 05	293	187, 14	2.067	426, 43	327
1909..	9.404	440, 88	1.524	381, 02	10.765	345, 99	293	187, 11	1.908	393, 63	336
1910..	9.438	442, 47	1.534	383, 50	10.033	322, 46	317	202, 10	1.746	360, 15	331

(1) Scaglie e limatura di ferro, ghisa e acciaio, ferro e acciaio lavorati, rame, ottone e bronzo (in pani, rosette, limatura, ecc.) caldaie, macchine e parti di macchine. — (2) Dal 1881 al 1887 mancano i dati. Si è calcolato per tali anni una media di 400.000 tonn. di legname importato all'anno.

Segue TABELLA XV
 Importazione materie prime per l'industria.
 Valori assoluti e numeri indici.

ANNI	COMBUSTIBILI carbon fossile, petrolio, benzina, nafta		LEGNAME		METALLI E ROTTAMI METALLICI (1)		PELLI E GOMMA		COTONE GRECCIO		INDICE COM- PLESSIVO media geometr
	migliaia tonn.	indici	migliaia tonn.	indici	migliaia q.li	indici	migliaia q.li	indici	migliaia q.li	indici	
			(2)								
1911..	9.738	456, 54	1.506	376, 41	10.439	335, 52	361	230, 49	1.899	391, 63	305
1912..	10.199	478, 15	1.423	355, 85	10.543	338, 86	342	218, 40	2.141	441, 58	354
1913..	10.984	514, 95	1.368	341, 97	9.415	302, 61	341	217, 31	2.019	416, 40	344
1914..	9.910	465, 07	1.126	281, 48	8.121	261 —	270	172, 20	1.906	393, 21	297
1915..	8.538	400, 28	231	57, 80	7.596	244, 16	488	311, 34	2.913	600, 86	254
1916..	8.281	388, 23	312	78 —	10.621	341, 37	493	314, 37	2.537	523, 22	279
1917..	5.270	247, 07	233	58, 21	14.399	462, 79	284	181, 39	1.794	370, 12	214
1918..	5.628	263, 85	125	31, 28	9.265	297, 79	419	263, 97	1.303	268, 78	177
1919..	6.468	303, 23	269	67, 20	9.203	295, 81	593	378, 32	1.790	369, 23	242
1920..	5.866	275, 01	496	123, 96	7.821	251, 37	401	255, 55	1.789	369, 09	241
1921..	7.674	359, 77	579	144, 66	4.377	140, 67	294	187, 50	1.579	325, 66	214
1922..	9.125	427, 80	848	212, 05	6.379	205, 03	437	278, 45	1.777	366, 52	286
1923..	9.483	444, 58	1.080	269, 92	7.565	243, 14	474	302, 32	1.853	382, 29	320
1924..	11.547	541, 35	1.372	343, 06	10.250	329, 43	534	340, 74	2.014	415, 48	387
1925..	10.941	512, 94	1.737	434, 23	17.939	576, 66	622	396, 57	2.369	488, 66	478
1926..	12.724	596, 53	1.812	452, 88	13.841	444, 87	608	387, 64	2.394	493, 87	470
1927..	14.596	684, 29	1.701	425, 12	11.684	375, 55	514	327, 61	2.091	431, 24	434
1928..	13.305	623, 77	1.572	392, 95	13.626	437, 95	629	401, 42	2.325	479, 53	461
1929..	15.302	717, 39	1.666	416, 53	15.574	500, 56	655	417, 72	2.445	504, 27	501
1930..	13.675	641, 11	1.574	393, 43	13.894	446, 58	675	430, 48	2.047	422, 30	459
1931..	11.794	552, 93	1.178	294, 56	9.455	303, 88	565	360, 21	1.706	351, 79	363
1932..	9.452	443, 13	1.082	270, 37	7.455	239, 61	530	338, 03	1.902	392, 31	328
1933..	10.204	478, 39	1.254	313, 37	9.517	305, 89	723	461, 20	2.198	453, 32	395
1934..	13.462	631, 13	1.274	318, 50	11.224	360, 74	801	510, 77	1.874	386, 53	428
1935..	15.432	723, 49	1.271	317, 82	14.798	475, 63	760	484, 74	1.487	306, 77	439
1936..	9.956	466, 76	584	145, 95	6.870	220, 81	375	239, 02	1.014	209, 15	237
1937..	14.303	670, 56	867	216, 75	9.001	289, 30	644	411, 07	1.664	343, 26	359
1938..	13.815	647, 68	579	144, 85	10.251	329, 48	659	420, 38	1.585	326, 86	335

(1) Scaglie e limatura di ferro, ghisa e acciaio, ferro e acciaio lavorati, rame, ottone e bronzo (in pani, rosette, limatura, ecc.) caldaie, macchine e parti di macchine. — (2) Dal 1881 al 1887 mancano i dati. Si è calcolato per tali anni una media di 400.000 tonn. di legname importato all'anno.

TABELLA XVI
Produzione agricola.
 Valori assoluti e numeri indici

ANNI	FRUMENTO, GRANOTURCO RISONE		VINO		OLIO		INDICE complessivo media geometrica ponderata
	migliaia ql.	Indici	migliaia hl.	Indici	migliaia hl.	Indici	
1881	47.167	100	17.832	100	1.310	100	100
1882	65.430	138,72	26.500	148,61	2.154	164,43	144,7
1883	57.416	121,73	27.934	156,65	1.567	119,62	128,6
1884	62.098	131,65	20.728	116,24	2.236	170,69	133,1
1885	57.445	121,79	24.918	139,74	2.296	175,26	133,0
1886	59.254	125,62	38.227	214,37	3.123	238,40	156,8
1887	59.875	126,94	34.532	193,65	1.944	148,40	143,4
1888	51.249	108,65	32.846	184,20	2.989	228,17	145,2
1889	54.932	116,46	21.757	122,01	1.540	117,56	117,9
1890	58.303	123,61	29.457	165,19	3.086	235,57	145,9
1891	60.742	128,78	36.992	207,45	2.740	209,16	154,9
1892	53.730	113,91	33.972	190,51	1.686	128,70	130,7
1893	60.725	128,74	32.164	180,37	2.941	224,70	151,6
1894	51.415	109 —	25.817	144,78	2.120	161,83	123,7
1895	53.249	112,89	24.246	135,97	2.894	220,92	130,7
1896	62.076	131,61	28.600	160,38	1.912	145,95	140 —
1897	43.824	92,91	28.350	158,98	1.800	137,40	111,7
1898	61.049	129,43	32.940	184,72	2.500	190,84	149,1
1899	63.692	135,03	32.500	182,26	870	66,41	129,8
1900	67.160	142,39	34.810	195,21	1.820	138,93	152,6
1901	79.828	169,24	44.180	247,76	3.200	244,27	195,5
1902	63.262	134,12	41.440	232,39	1.850	141,22	153,5
1903	82.709	175,35	35.100	196,84	3.260	248,85	190 —
1904	78.097	165,57	40.878	229,24	1.691	129,08	171,8
1905	77.071	163,40	29.289	164,25	3.412	260,46	175,4
1906	81.066	171,87	29.784	167,02	1.112	84,88	153,2
1907	80.225	170,09	53.903	302,28	2.895	190,46	197,7
1908	74.613	158,19	51.749	290,20	632	48,24	151,6
1909	81.787	173,40	61.773	346,42	2.559	195,34	207,2
1910	71.969	152,58	29.293	164,27	1.385	105,72	146,7

Segue TABELLA XVI
Produzione agricola.
Valori assoluti e numeri indici.

ANNI	FRUMENTO, GRANOTURCO RISONE		VINO		OLIO		INDICE complessivo media geometrica panderata
	migliaia ql.	Indici	migliaia hl.	Indici	migliaia hl.	Indici	
1911	80.950	171,62	42.654	239,20	2.422	184,88	187,4
1912	74.560	158,08	44.123	247,44	958	73,13	155,7
1913	91.416	193,81	52.240	242,96	1.742	132,98	201,2
1914	78.263	165,93	43.046	241,40	1.784	136,18	175,5
1915	82.965	175,90	19.055	106,86	1.514	115,57	147 -
1916	73.961	156,81	38.960	218,48	2.062	157,40	169,4
1917	64.391	136,52	48.715	273,19	2.115	161,45	164,4
1918	74.575	158,11	36.408	204,17	2.890	220,61	176,5
1919	72.157	152,98	35.002	196,29	1.141	87,10	147 -
1920	65.661	139,21	42.294	237,18	2.039	155,65	160,1
1921	80.647	170,98	31.908	178,94	1.615	123,28	164,3
1922	68.143	144,47	35.585	199,56	2.843	217,02	165,7
1923	89.059	188,82	53.948	302,53	1.978	150,99	203,4
1924	70.059	167,61	44.714	250,75	2.320	177,10	185,5
1925	99.896	211,79	45.367	254,41	1.490	113,74	200,8
1926	96.846	205,32	37.076	207,92	1.883	143,74	194,9
1927	82.447	174,80	35.650	199,92	1.602	122,29	170,7
1928	88.039	186,65	46.823	262,58	2.400	183,21	201,4
1929	102.838	218,03	41.050	230,20	3.113	237,63	223,7
1930	93.526	198,29	36.333	203,75	1.344	102,59	180,3
1931	92.604	196,33	36.332	203,75	2.428	185,34	196,2
1932	112.089	237,64	45.412	254,66	2.260	172,52	229,8
1933	114.073	241,85	33.035	185,26	1.761	134,43	207,8
1934	102.169	216,61	30.873	173,13	2.349	179,31	199,8
1935	109.268	231,66	46.658	261,65	2.337	178,40	228,9
1936	98.970	209,83	33.644	188,67	1.691	129,08	188,7
1937	122.506	259,73	36.490	204,63	2.492	190,23	234,3
1938	118.001	250,18	41.717	233,94	1.652	126,11	221,7

T A B E
Produzion
 Dati assolu

A N N I	SET TRATTA GREGGIA		COTONE GREGGIO D'IMPOR- TAZIONE		BIRRA E ZUCCHERO	
	Tonnellate	Indici	Migliaia quintali	Indici	Migliaia quintali	Indici
1881	4.631	100 —	485	100 —	128	100 —
1882	3.563	76,94	629	129,70	133	104,00
1883	4.824	104,18	673	138,83	125	98,00
1884	4.294	92,73	661	136,40	151	118,20
1885	3.781	81,63	786	162,04	169	132,00
1886	4.848	104,68	680	140,25	147	114,80
1887	5.041	108,84	762	157,15	177	138,70
1888	5.102	110,17	750	154,65	142	111,00
1889	4.156	89,73	898	185,31	164	128,10
1890	4.747	102,50	1.017	209,84	164	128,10
1891	4.380	94,58	926	190,99	148	115,70
1892	4.070	87,89	975	201,06	110	85,80
1893	5.430	117,25	987	203,60	105	82,20
1894	5.070	109,48	1.197	246,84	116	90,90
1895	5.105	110,23	1.075	221,65	141	110,40
1896	4.960	107,10	1.127	232,56	130	101,50
1897	4.400	95,01	1.202	248,03	148	115,80
1898	4.735	102,24	1.329	274,04	192	150,30
1899	5.100	110,13	1.308	269,89	376	293,80
1900	5.132	110,82	1.227	253,06	765	597,30
1901	5.049	109,03	1.351	278,70	905	707,10
1902	5.430	117,25	1.474	303,94	1.130	883,00
1903	4.626	99,89	1.542	317,98	1.526	1.191,80
1904	5.651	122,02	1.547	319,19	1.003	783,70
1905	5.552	119,89	1.651	340,47	1.244	971,50
1906	6.047	130,58	1.830	377,50	1.424	1.112,10
1907	6.173	133,30	2.180	449,58	1.807	1.411,60
1908	5.498	118,72	2.067	426,43	2.201	1.719,20
1909	5.661	122,24	1.908	393,63	1.675	1.308,50
1910	4.891	105,61	1.746	360,15	2.330	1.820,10

(1) Nel totale dei prodotti di officine metallurgiche sono compresi: ghisa di prima fusione, ferro e acciaio, piombo e bustibili fossili, pirite di ferro e solfo greggio. — (3) Medie mobili di cinque anni. Dal 1926 al 1939 i dati per tonna. loro

Nota. — La ponderazione usata per il calcolo dell'indice complessivo è stata la seguente: seta tratta 1; cotone: chimici 2.

A XVII

industriale.

numeri indici.

PRODOTTI DI OFFICINE METALLURGICHE E MINERALURGICHE		PRODOTTI MINERARI		COSTRUZIONI NAVALI		ACIDO SOLFORICO		INDICE COMPLESSIVO (media geometrica ponderata)
Migliaia tonnellate (1)	Indici	Migliaia tonnellate (2)	Indici	Migliaia tonnellate nette stazza (3)	Indici	Migliaia tonnellate	Indici	
138	100 —	1.046	100 —	16	100 —	20	100 —	100
132	95,63	997	95,31	15	93,52	25	125 —	101
167	120,42	1.018	97,32	14	87,48	30	150 —	108
158	114,59	1.019	97,42	14	87,56	35	175 —	112
180	130,28	976	93,31	11	71,79	40	200 —	116
217	157,26	991	94,74	10	60,39	45	225 —	115
276	199,89	1.050	100,38	9	55,17	50	250 —	128
325	234,98	1.058	101,05	12	76,21	55	275 —	137
372	268,70	1.086	103,82	16	99,17	60	300 —	155
317	228,98	1.124	107,46	18	114,68	65	325 —	159
259	187,57	1.072	102,48	20	126,62	64	320 —	165
216	156,12	1.119	106,98	20	122,02	62	310 —	134
238	171,86	1.117	106,79	15	96,67	59	296,81	132
227	163,83	1.049	100,29	11	67,69	71	357,51	127
244	176,39	1.051	100,48	10	60,07	96	478,54	133
234	169,16	1.105	105,54	10	65,04	111	556,75	135
245	177,10	1.228	117,40	16	97,37	129	643,71	156
292	211,23	1.267	121,13	25	153,60	139	696,35	191
346	250,37	1.447	138,34	32	201,03	165	827,46	247
354	256,32	1.528	146,08	37	234 —	230	1.147,77	302
346	250,18	1.490	142,45	42	265,22	235	1.175,86	320
329	238,16	1.461	139,67	40	250,10	252	1.260,69	332
429	310,43	1.577	150,67	37	230,38	263	1.315,09	360
472	341,06	1.602	153,15	33	204,41	278	1.389,22	349
613	443,50	1.653	158,03	32	202,70	302	1.510,50	394
727	525,67	1.676	160,23	28	176,84	365	1.824,08	424
731	528,34	1.729	165,30	28	175,68	425	2.125,65	461
880	636,28	1.795	171,61	24	147,22	524	2.621,05	491
1.121	810,43	1.795	171,61	22	136,16	590	2.948,56	489
1.351	976,93	1.892	180,88	18	112,24	645	3.223,21	524

minerale e mercurio. — (2) Nei prodotti minerari sono compresi: minerali di ferro, minerali di piombo e di zinco, come tramutati in tonn. netta con una riduzione del 37,75%.
 1; prodotti di officina metallurgica e mineralurgica 2; prodotti di officina mineralurgica e metallurgica 3; costruzioni meccaniche 4; prodotti

Segue: T A B E I

Produzion.

Dati assolut

A N N I	SETA TRATTA GREGGIA		COTONE GREGGIO D'IMPOR- TAZIONE		BIRRA E ZUCCHERO	
	Tonnellate	Indici	Migliaia quintali	Indici	Migliaia quintal.	Indici
1911	4.714	101,79	1.899	391,63	2.308	1.802,92
1912	5.207	112,44	2.141	441,58	2.656	2.074,91
1913	4.702	101,53	2.019	416,40	3.708	2.896,38
1914	4.469	96,50	1.906	393,21	2.028	1.583,95
1915	3.066	66,21	2.913	600,86	2.104	1.643,49
1916	3.849	83,11	2.537	523,22	2.068	1.615,64
1917	2.864	61,85	1.794	370,12	1.337	1.044,83
1918	2.712	58,57	1.303	268,78	1.589	1.241,08
1919	2.134	46,07	1.790	369,23	2.627	2.051,85
1920	3.782	81,66	1.789	369,09	2.401	1.875,45
1921	3.477	75,09	1.579	325,66	3.434	2.682,14
1922	3.990	86,15	1.777	366,52	3.890	3.038,84
1923	5.223	112,78	1.853	382,29	4.655	3.636,24
1924	5.592	120,76	2.014	415,48	5.103	3.986,20
1925	5.097	110,07	2.369	488,66	2.642	2.063,77
1926	4.366	94,27	2.394	493,87	4.105	3.206,38
1927	5.010	108,18	2.091	431,24	3.532	2.759,32
1928	5.568	120,23	2.325	479,53	4.662	3.641,55
1929	5.521	119,21	2.445	504,27	4.953	3.868,96
1930	5.289	114,21	2.047	422,30	4.550	3.553,99
1931	3.660	79,04	1.706	351,79	3.847	3.004,97
1932	3.927	84,80	1.902	392,31	3.371	2.633,33
1933	3.548	76,61	2.198	453,32	3.113	2.431,51
1934	3.081	66,53	1.874	386,53	3.496	2.730,61
1935	1.727	37,29	1.487	306,77	3.460	2.703,10
1936	3.207	69,25	1.014	209,15	3.673	2.869,24
1937	3.197	69,03	1.664	343,26	3.891	3.039,38
1938	1.982	42,80	1.585	326,86	4.407	3.442,44

(1) Nel totale dei prodotti di officine metallurgiche e mineralurgiche sono compresi; ghisa di prima fusione, ferro e di zinco, combustibili fossili, pirite di ferro e solfo greggio. — (3) Medie mobili di cinque anni. Dal 1926 al 1939 i dati chimici, 2.

Nota. — La ponderazione usata per il calcolo dell'indice complessivo è stata la seguente: seta tratta 1; cotone 2;

L A XVII

industriale.

e numeri indici.

PRODOTTI DI OFFICINE METALLURGICHE E MINERALURGICHE		PRODOTTI MINERARI		COSTRUZIONI NAVALI		ACIDO SOLFORICO		INDICE COMPLESSIVO (media geometrica ponderata)
Migliaia quintali (1)	Indici	Migliaia tonnellate (2)	Indici	Migliaia tonnellate nette stazza (3)	Indici	Migliaia tonnellate	Indici	
I. 322	955, 91	I. 688	161, 47	20	127, 97	596	2.980, 71	524
I. 384	I. 000, 82	2. 104	201, 15	22	139, 76	634	3. 172, 60	584
I. 438	I. 040, 22	2. 211	211, 38	29	178, 85	645	3. 223, 56	658
I. 317	952, 74	2. 390	228, 49	34	215, 45	630	3. 150, 51	594
I. 410	I. 019, 40	2. 483	237, 38	40	249, 08	626	3. 129, 72	644
I. 762	I. 274, 27	3. 061	292, 64	41	258, 85	626	3. 130 —	701
I. 820	I. 316, 35	3. 548	339, 20	60	372, 37	626	3. 130 —	679
I. 325	958, 60	3. 687	352, 48	75	468, 39	624	3. 120 —	661
989	714. 37	2. 467	235, 85	10	564, 40	584	2. 920 —	671
879	635, 83	2. 851	272, 56	106	660, 42	563	2. 816 —	692
775	560, 76	2. 236	213, 77	110	688, 93	672	3. 360 —	700
I. 216	879, 31	2. 037	194, 74	103	641, 42	777	3. 883, 20	802
I. 474	I. 066, 37	2. 395	228, 97	108	676, 43	993	4. 964 —	936
I. 786	I. 291, 52	2. 270	217, 02	115	719, 94	I. 011	5. 056 —	I. 010
2. 400	I. 735, 56	2. 820	269, 60	103	641. 44	I. 280	6. 400 —	I. 000
2. 423	I. 752, 14	3. 006	287, 38	98	609, 65	I. 317	6. 853, 20	I. 085
2. 236	I. 617, 24	2. 809	268, 55	90	561, 79	I. 312	6. 560 —	I. 003
2. 628	I. 900, 53	2. 589	247, 51	72	450, 46	I. 127	5. 632, 80	I. 040
2. 949	2. 132, 65	2. 955	286, 33	62	385, 81	I. 335	6. 676 —	I. 095
2. 431	I. 758, 22	2. 856	273, 04	56	351, 40	I. 330	6. 649, 60	986
2. 064	I. 492, 58	2. 335	223, 23	50	314, 09	I. 012	5. 060, 32	821
I. 990	I. 439, 51	2. 049	195, 89	45	279, 48	899	4. 496, 16	765
2. 426	I. 754, 68	2. 457	234, 89	37	229, 61	I. 085	5. 426, 73	802
2. 504	I. 811, 26	2. 582	246, 84	18	110, 31	I. 239	6. 193, 50	800
3. 001	2. 170, 67	2. 881	275, 43	17	104, 79	I. 287	6. 433, 55	717
2. 906	2. 101, 53	3. 832	366, 35	28	172, 81	I. 532	7. 658, 63	833
3. 018	2. 182, 77	4. 524	432, 50	41	257, 26	I. 642	8. 210, 29	990
3. 288	2. 378, 16	4. 924	470, 74	59	368, 88	I. 721	8. 606, 34	I. 100

acciaio, piombo da minerale e mercurio. — (2) Nei prodotti minerari sono compresi: minerali di ferro, minerali di piombo per tonn. lorda sono tramutati in tonn. netta con una riduzione del 37,75 %.

alimentari 4; prodotti di officina mineralurgica e metallurgica 5; prodotti minerari 3; costruzioni meccaniche 4; prodott

TABELLA XVIII

Importazioni secondo il grado di lavorazione e la natura dei prodotti.

ANNI	PRODOTTI PER L'INDUSTRIA										Generi alimentari		Totale	
	Materie prime greggie		Prodotti semilavorati		Totale materie prime e prodotti semilavorati		Prodotti finiti		Generi alimentari		Totale			
	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale		
1881	356,9	28,8	256,9	20,7	613,8	49,5	364,5	29,4	261,4	21,1	1.239,7	100		
1882	373,3	30,4	231,3	18,8	604,6	49,2	371,4	30,3	251,0	20,5	1.227,0	100		
1883	360,2	28,0	248,2	19,3	608,4	47,3	395,5	30,7	283,6	22,0	1.287,5	100		
1884	370,7	28,1	245,0	18,6	615,7	46,7	410,0	31,1	293,1	22,2	1.318,8	100		
1885	390,9	26,8	236,3	16,2	627,2	43,0	418,3	28,6	414,4	28,4	1.459,9	100		
1886	411,0	28,2	252,0	17,3	663,0	45,5	406,9	27,9	388,3	26,6	1.458,2	100		
1887	442,0	27,5	273,2	17,0	715,2	44,5	468,7	29,2	421,0	26,3	1.604,9	100		
1888	342,0	29,1	228,3	19,4	570,3	48,5	302,7	25,8	301,6	25,7	1.174,6	100		
1889	410,5	29,5	276,2	19,8	686,7	49,3	318,1	22,9	386,3	27,8	1.391,1	100		
1890	440,4	33,4	269,4	20,4	709,8	53,8	275,5	20,9	224,3	25,3	1.209,6	100		
1891	352,3	31,3	260,6	23,1	612,9	54,4	240,3	21,3	273,4	24,3	1.126,6	100		
1892	408,4	34,8	197,0	16,8	605,4	51,6	270,3	23,0	297,7	25,4	1.173,4	100		
1893	427,8	35,9	207,7	17,4	635,5	53,3	263,9	22,0	291,8	24,5	1.191,2	100		
1894	455,2	41,6	202,4	18,5	657,6	60,1	237,2	21,6	199,8	18,3	1.094,6	100		
1895	456,5	38,4	228,6	19,3	685,1	57,7	259,4	21,8	242,8	20,5	1.187,3	100		
1896	457,0	38,7	214,5	18,2	671,5	56,9	248,8	21,1	259,8	22,0	1.180,1	100		
1897	469,9	39,4	245,3	20,6	715,2	60,0	254,4	21,4	222,0	18,6	1.191,6	100		
1898	509,4	36,0	249,7	17,7	759,1	53,7	262,6	18,6	391,6	27,7	1.413,3	100		
1899	582,2	38,6	356,6	23,7	938,8	62,3	315,7	21,0	252,0	16,7	1.506,5	100		
1900	691,9	40,7	344,8	20,3	1.036,7	61,0	373,0	21,9	290,5	17,1	1.700,2	100		

Segue TABELLA XVIII

Importazioni secondo il grado di lavorazione e la natura dei prodotti.

A N N I	PRODOTTI PER L'INDUSTRIA										Generi alimentari		Totale	
	Materie prime greggie		Prodotti semilavorati		Totale materie prime e prodotti semilavorati		Prodotti finiti		Generi alimentari		Totale			
	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale		
1901	655,9	38,2	350,9	20,4	1.006,8	58,6	353,9	20,6	357,7	20,8	1.718,4	100		
1902	605,2	37,4	393,6	22,2	1.098,8	59,6	354,5	20,0	302,4	20,4	1.775,7	100		
1903	673,6	37,2	361,3	19,9	1.034,9	57,1	355,6	19,9	422,8	23,3	1.813,3	100		
1904	743,7	39,6	393,7	21,0	1.137,4	60,6	394,5	21,9	345,6	18,4	1.877,5	100		
1905	736,7	36,6	433,1	21,5	1.169,8	58,1	445,5	22,1	400,4	19,8	2.015,7	100		
1906	945,7	37,6	506,7	20,2	1.452,4	57,8	625,7	24,9	436,2	17,3	2.514,3	100		
1907	1.109,1	38,5	597,7	20,8	1.706,8	59,3	805,0	27,9	368,8	12,8	2.880,6	100		
1908	1.063,5	36,5	560,5	19,3	1.624,0	55,8	810,2	27,8	479,0	16,4	2.913,2	100		
1909	1.127,8	36,3	571,0	18,3	1.698,8	54,6	754,3	24,3	658,6	21,1	3.111,7	100		
1910	1.180,2	36,3	606,8	18,7	1.787,0	55,0	799,1	24,7	659,9	20,3	3.246,0	100		
1911	1.287,8	38,0	632,9	18,7	1.920,7	56,7	805,0	23,7	663,6	19,6	3.389,3	100		
1912	1.378,5	37,2	682,8	18,4	2.061,3	55,6	857,7	23,2	782,9	21,2	3.701,9	100		
1913	1.386,9	38,0	704,8	19,3	2.091,7	57,3	851,3	23,4	702,6	19,3	3.645,6	100		
1914	1.193,0	30,8	580,3	19,8	1.773,3	50,6	671,6	23,0	478,5	16,4	2.923,4	100		
1915	2.068,2	43,7	831,7	19,7	2.899,9	63,4	549,5	11,9	1.254,1	26,7	4.703,5	100		
1916	3.379,8	40,3	1.640,8	19,5	5.020,6	59,8	1.515,6	18,1	1.854,0	22,1	8.390,2	100		
1917	3.823,0	27,3	3.636,6	26,0	7.459,6	53,3	2.633,7	18,8	3.896,9	27,9	13.990,2	100		
1918	4.556,0	28,4	3.882,4	24,2	8.438,4	52,6	2.836,4	17,7	4.763,8	29,7	16.038,6	100		
1919	5.302,0	21,9	2.841,4	17,1	8.143,4	39,0	2.616,1	15,7	5.803,8	35,3	16.623,3	100		
1920	9.179,1	34,2	4.756,5	17,7	13.935,6	51,9	5.540,3	20,7	7.345,7	27,4	26.821,6	100		

Segue TABELLA XVIII

Importazioni secondo il grado di lavorazione e la natura dei prodotti.

ANNI	PRODOTTI PER L'INDUSTRIA										Generi alimentari		Totale	
	Materie prime greggie		Prodotti semilavorati		Totale materie prime e prodotti semilavorati		Prodotti finiti		Generi alimentari		Totale			
	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale		
1921	4.820,2	30,6	2.418,0	15,3	7.238,2	45,9	2.635,0	16,7	7.032,7	41,7	16.925,9	100		
1922	5.242,9	33,3	3.113,1	19,7	8.356,0	53,0	2.359,9	15,0	5.048,9	32,0	15.764,8	100		
1923	6.634,3	38,6	3.131,7	18,2	9.766,0	56,8	2.480,5	14,4	4.942,6	28,8	17.189,1	100		
1924	7.807,3	40,3	4.043,7	20,9	11.851,0	61,2	2.822,5	14,6	4.797,1	24,2	19.380,6	100		
1925	10.219,5	39,0	5.566,2	21,3	15.785,7	60,3	4.073,6	15,5	6.341,1	24,2	26.200,4	100		
1926	10.106,1	39,0	5.416,1	20,9	15.522,2	59,9	4.256,5	16,5	6.100,1	23,6	25.878,8	100		
1927	7.557,6	37,1	4.229,8	20,8	11.787,4	57,9	3.265,3	16,0	5.322,1	26,1	20.374,8	100		
1928	7.561,3	33,9	4.500,5	20,2	12.061,8	54,1	3.863,2	17,3	6.388,1	28,6	22.313,1	100		
1929	8.032,6	37,1	4.452,3	20,6	12.484,9	57,7	4.246,7	19,7	4.933,2	22,8	21.664,8	100		
1930	5.667,1	32,7	3.760,3	21,7	9.427,4	54,4	3.684,4	21,3	4.213,0	24,3	17.324,9	100		
1931	3.763,0	32,3	2.466,0	21,2	6.229,0	53,5	2.409,0	20,7	3.005,0	25,8	11.643,0	100		
1932	2.988,0	36,1	1.706,0	20,6	4.694,0	56,8	1.640,0	19,8	1.934,0	23,4	8.268,0	100		
1933	3.150,0	42,4	1.618,0	21,8	4.768,0	64,1	1.524,0	20,5	1.140,0	15,3	7.432,0	100		
1934	3.458,0	45,1	1.563,0	20,4	5.021,0	65,4	1.524,0	19,9	1.130,0	14,7	7.675,0	100		
1935	3.443,0	44,2	1.867,0	24,0	5.310,0	68,2	1.357,0	17,4	1.123,0	14,4	7.790,0	100		
1936	2.494,0	41,3	1.409,0	23,3	3.903,0	64,6	1.211,0	20,0	925,0	15,3	6.039,0	100		
1937	6.245,0	44,8	2.892,0	20,7	9.137,0	65,5	1.916,0	13,7	2.889,0	20,7	13.942,0	100		
1938	5.379,0	47,7	2.457,0	21,8	7.836,0	69,5	1.996,0	17,7	1.439,0	12,8	11.271,0	100		

TABELLA XVIII-bis
Esportazioni secondo il grado di lavorazione e la natura dei prodotti.

A N N I	P R O D O T T I I N D U S T R I A L I										T o t a l e	
	Materie prime greggie		Prodotti semilavorati		Prodotti finiti		Totale prodotti semilavorati e prodotti finiti		Generi alimentari		Valore milioni di lire	Percentuale
	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale		
1881	157,7	13,5	437,3	37,5	185,2	15,9	622,5	53,4	384,4	33,1	1.164,6	100
1882	145,6	12,6	403,7	35,0	204,1	17,7	607,8	52,7	398,4	34,7	1.151,8	100
1883	176,3	14,8	381,2	32,1	191,2	16,1	572,4	48,0	439,0	37,0	1.187,7	100
1884	168,7	15,7	359,7	33,6	154,3	14,4	514,0	48,0	388,2	36,3	1.070,9	100
1885	148,6	15,6	338,2	35,6	145,4	15,3	483,6	50,9	318,6	33,5	950,8	100
1886	160,2	15,6	383,2	37,3	131,2	12,8	514,4	50,1	353,6	34,3	1.028,2	100
1887	144,2	14,4	349,1	34,8	128,7	12,8	477,8	47,6	380,1	38,0	1.002,1	100
1888	154,4	17,3	356,0	39,9	111,4	12,5	467,4	52,4	270,1	30,3	891,9	100
1889	157,6	16,6	398,0	41,9	124,7	13,1	522,7	55,0	270,3	28,4	950,6	100
1890	156,2	17,4	367,8	41,0	117,3	13,1	485,1	54,1	254,6	28,5	895,9	100
1891	148,2	16,9	340,2	38,8	110,8	12,6	451,0	51,4	277,6	31,7	876,8	100
1892	181,1	18,9	361,4	37,7	131,1	13,7	492,5	51,4	284,5	29,7	958,1	100
1893	202,9	21,0	326,6	33,9	141,7	14,7	468,3	48,6	292,9	30,4	904,1	100
1894	183,0	17,8	355,4	34,6	156,7	15,3	512,1	49,9	331,4	32,3	1.026,5	100
1895	176,5	17,0	372,3	35,9	179,3	17,3	551,6	53,2	309,6	29,8	1.037,7	100
1896	181,9	17,3	332,6	31,6	216,8	20,6	549,4	52,2	320,8	30,5	1.052,1	100
1897	194,4	17,8	348,3	31,9	220,0	20,2	568,3	52,1	329,0	30,1	1.091,7	100
1898	201,6	16,7	404,0	33,6	264,2	22,0	668,8	55,6	333,1	27,7	1.203,5	100
1899	242,4	16,9	523,8	36,6	286,7	20,0	810,5	56,6	378,5	26,5	1.431,4	100
1900	235,6	17,6	449,7	33,6	303,4	22,7	753,1	56,3	349,5	26,1	1.338,2	100

Segue TABELLA XVIII-bis

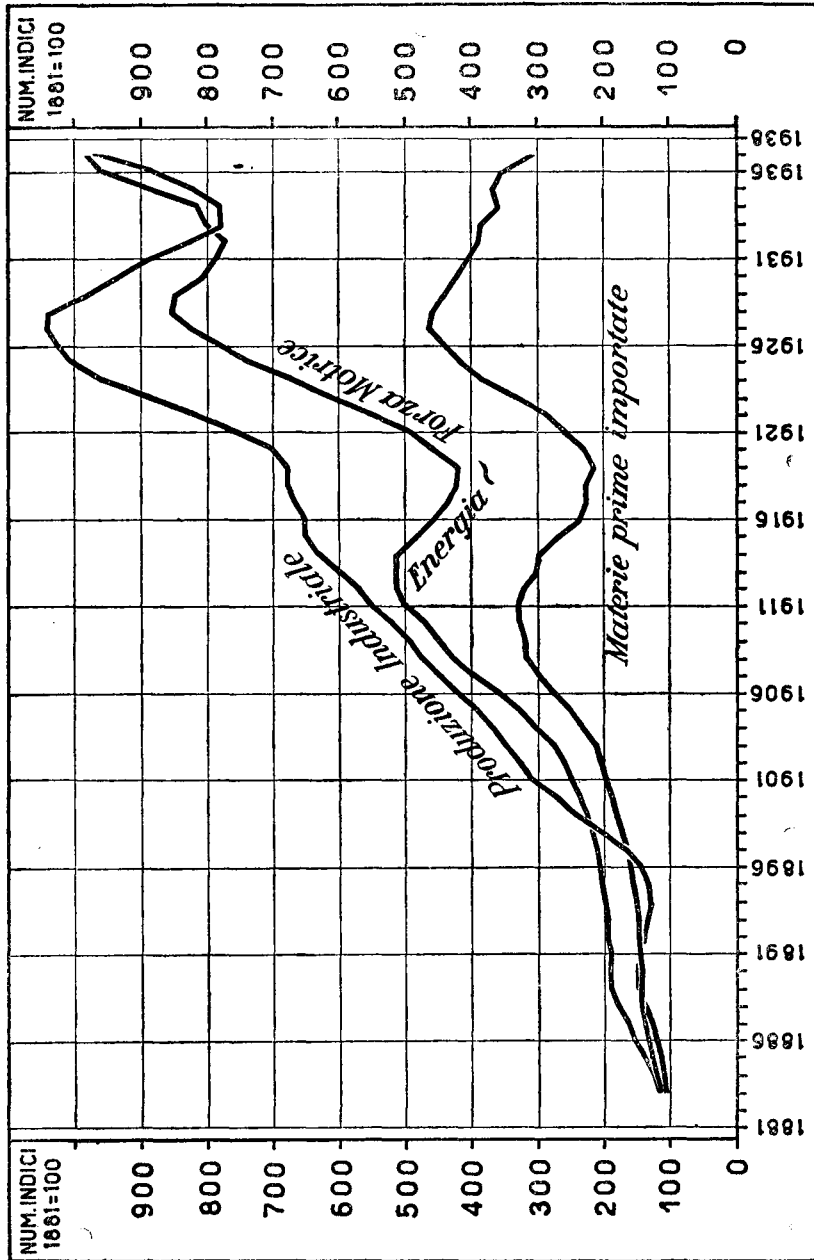
Esportazioni secondo il grado di lavorazione e la natura dei prodotti.

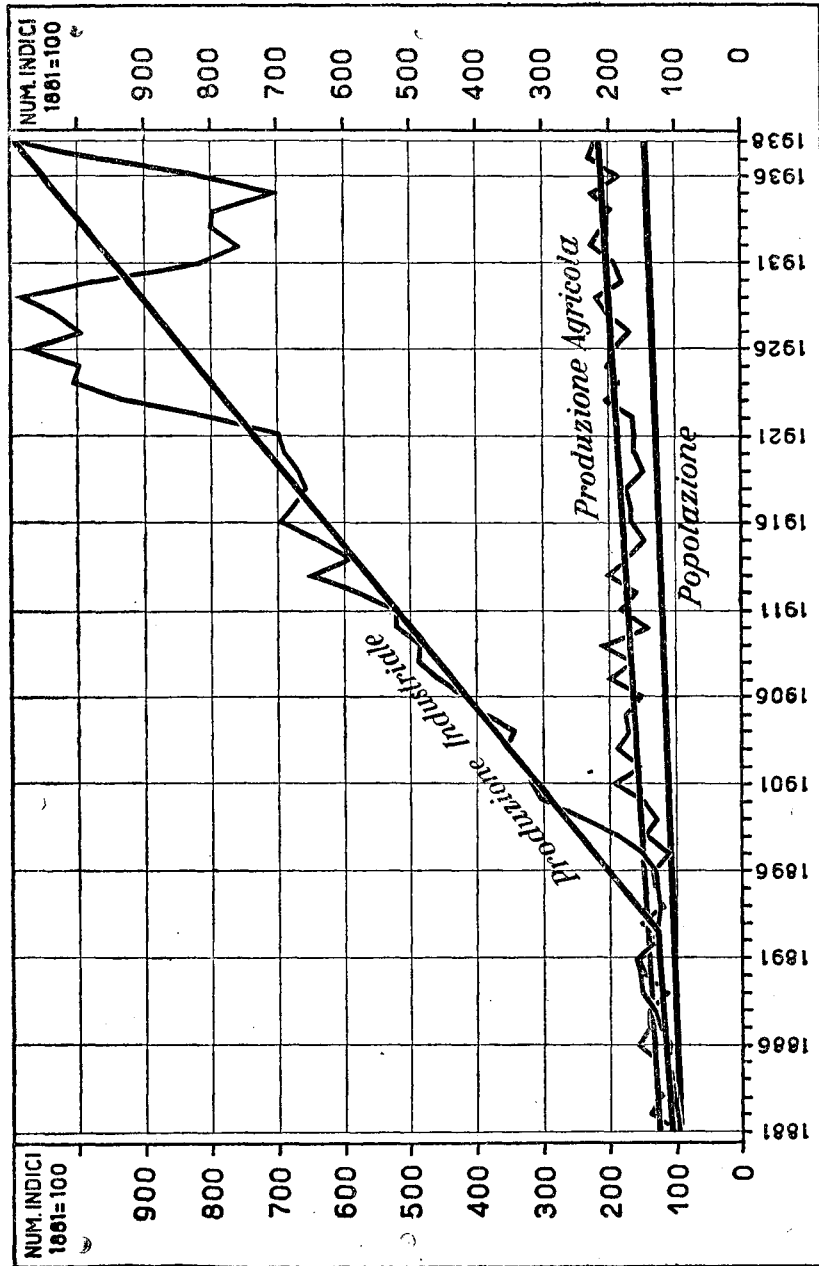
ANNI	PRODOTTI INDUSTRIALI										Generi alimentari		Totale	
	Materie prime greggie		Prodotti semilavorati		Prodotti finiti		Totale prodotti semilavorati e prodotti finiti		Valore milioni di lire	Percentuale †	Valore milioni di lire	Percentuale †	Valore milioni di lire	Percentuale
	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale						
1901	204,5	14,9	505,3	36,8	311,4	22,6	816,7	59,4	333,2	25,7	1.374,4	100		
1902	242,2	16,5	558,1	37,9	309,5	21,0	867,6	58,9	362,6	24,6	1.472,4	100		
1903	245,6	16,5	507,5	34,0	325,7	21,8	833,2	55,8	414,2	27,7	1.493,0	100		
1904	254,0	16,1	524,6	33,4	410,6	26,1	935,2	59,5	383,4	24,4	1.572,6	100		
1905	261,7	15,4	598,7	35,1	418,2	24,5	1.016,9	59,6	426,7	25,0	1.705,3	100		
1906	279,0	14,5	708,7	37,0	458,8	24,5	1.167,5	61,5	459,4	24,0	1.905,9	100		
1907	250,4	12,9	712,7	36,6	468,5	24,0	1.181,2	60,6	517,2	26,5	1.948,8	100		
1908	248,6	14,4	551,3	31,9	434,9	25,1	986,2	57,0	494,4	28,6	1.729,2	100		
1909	279,8	15,0	617,2	33,1	475,1	25,4	1.092,3	58,5	494,7	26,5	1.866,8	100		
1910	276,2	13,3	590,3	28,4	600,2	28,8	1.190,5	57,2	613,2	29,5	2.079,9	100		
1911	314,3	14,3	533,1	24,2	705,9	32,0	1.239,0	56,2	650,9	29,5	2.204,2	100		
1912	349,6	14,6	579,6	24,2	743,8	31,0	1.323,4	55,2	723,9	30,2	2.396,9	100		
1913	360,5	14,3	590,7	23,5	798,0	31,8	1.388,7	55,3	702,4	30,4	2.511,6	100		
1914	329,7	14,9	491,0	22,2	670,5	30,3	1.161,5	52,5	719,2	32,6	2.210,4	100		
1915	233,3	9,2	683,0	27,0	1.043,3	41,2	1.727,1	68,2	573,0	22,6	2.533,4	100		
1916	349,8	11,3	950,2	30,8	1.270,2	41,1	2.220,4	71,9	518,1	16,8	3.088,3	100		
1917	360,1	10,9	1.026,3	31,0	1.479,3	44,7	2.505,6	75,7	442,8	13,4	3.308,5	100		
1918	502,4	15,0	821,8	24,6	1.253,4	37,5	2.075,2	62,1	767,1	22,9	3.344,7	100		
1919	758,5	12,5	2.152,5	35,4	2.191,6	36,2	4.344,1	71,6	963,1	15,9	6.065,7	100		
1920	1.582,9	13,4	3.582,3	30,4	4.962,4	42,2	8.544,7	72,6	1.646,5	14,0	11.774,1	100		

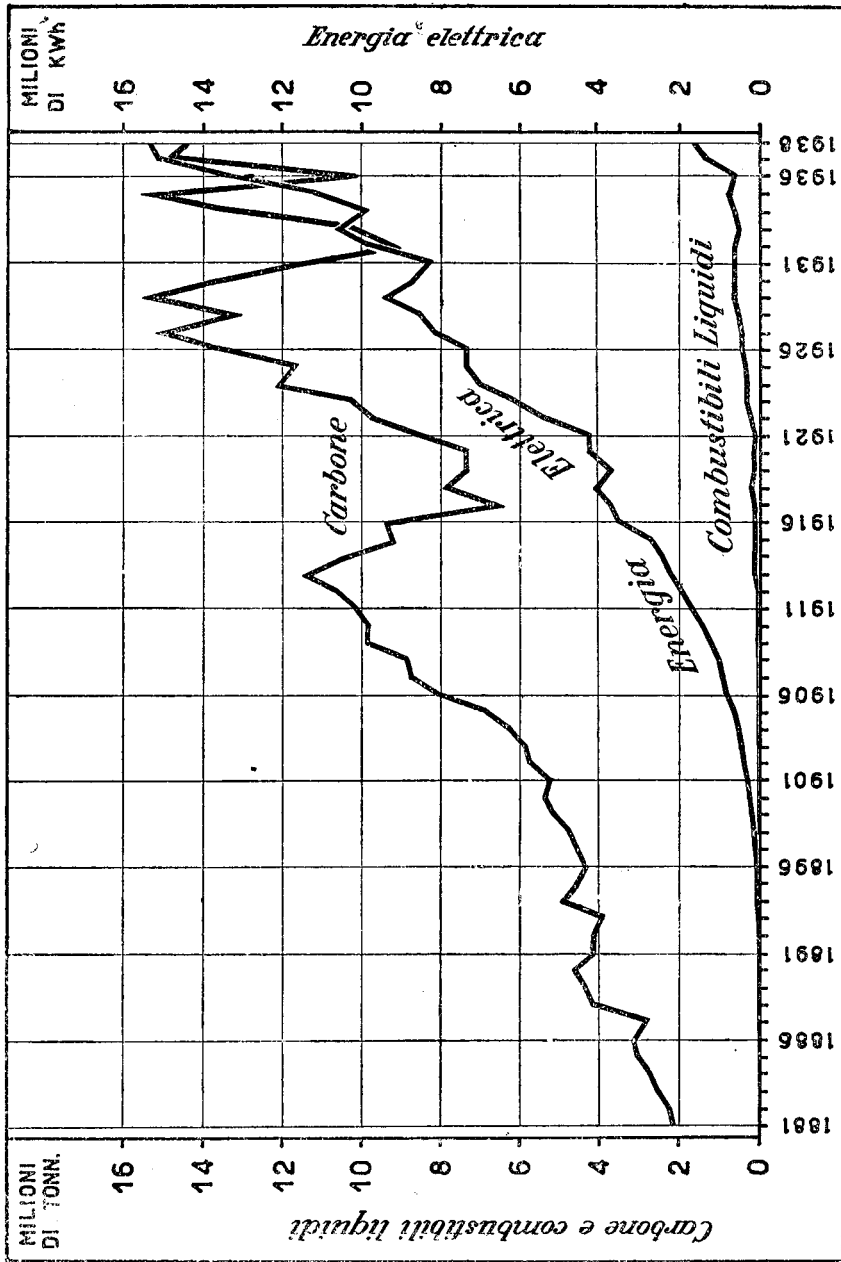
TABELLA XVIII-bis

Segue Esportazioni secondo il grado di lavorazione e la natura dei prodotti.

ANNI	PRODOTTI INDUSTRIALI										Generi alimentari		Totale	
	Materie prime greggie		Prodotti semilavorati		Prodotti finiti		Totale prodotti semilavorati e prodotti finiti		Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale
	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale	Valore milioni di lire	Percentuale						
1921	889,5	10,7	2.458,8	29,7	3.242,9	39,2	5.701,7	68,9	1.687,4	20,4	8.278,6	100		
1922	1.155,3	12,4	2.823,8	30,3	3.131,1	33,7	5.954,9	64,0	2.192,1	23,6	9.302,3	100		
1923	1.254,2	11,3	3.194,8	28,8	4.092,5	36,9	7.287,3	65,7	2.551,5	23,0	11.093,0	100		
1924	1.607,6	11,2	3.705,9	25,8	5.137,8	35,7	8.843,7	61,5	3.921,7	27,3	14.373,0	100		
1925	1.869,5	10,2	4.356,3	23,8	7.284,3	39,9	11.640,6	63,7	4.764,2	26,1	18.274,3	100		
1926	1.917,0	10,3	4.354,1	23,3	7.581,6	40,6	11.935,7	63,9	4.811,8	25,8	18.664,5	100		
1927	1.870,9	12,0	3.542,3	22,6	6.266,0	40,1	9.808,3	62,7	3.954,7	25,3	15.633,9	100		
1928	1.728,6	11,5	3.402,6	22,7	6.209,0	41,4	9.611,6	64,1	3.653,7	24,4	14.998,9	100		
1929	1.579,5	10,4	3.277,5	21,5	6.444,1	42,3	9.721,6	63,8	3.934,9	25,8	15.236,0	100		
1930	1.159,5	9,6	2.078,0	22,1	4.926,8	40,7	7.604,8	62,8	3.350,8	27,0	12.115,1	100		
1931	897,0	8,8	1.966,0	19,3	4.387,0	43,0	6.353,0	62,2	2.960,0	29,0	10.210,0	100		
1932	527,0	7,7	1.394,0	20,5	2.690,0	39,5	4.084,0	60,0	2.201,0	32,3	6.812,0	100		
1933	569,0	9,5	1.227,0	20,5	2.228,0	37,2	3.455,0	57,7	1.967,0	32,8	5.991,0	100		
1934	603,0	11,5	1.120,0	21,4	1.848,0	35,4	2.968,0	56,8	1.633,0	31,6	5.224,0	100		
1935	530,0	10,1	1.043,0	19,9	1.906,0	36,4	2.949,0	56,3	1.759,0	33,6	5.238,0	100		
1936	473,0	8,5	966,0	17,4	2.064,0	37,2	3.030,0	54,7	2.039,0	36,8	5.542,0	100		
1937	970,0	9,3	1.988,0	19,0	4.390,0	42,1	6.378,0	61,1	3.086,0	29,6	10.434,0	100		
1938	833,0	8,0	1.911,0	18,3	4.352,0	41,6	6.263,0	60,0	3.360,0	32,1	10.456,0	100		







LA PARTECIPAZIONE DEL CAPITALE ESTERO NELL'INDUSTRIA ITALIANA (*)

Le varie forme e la diversa importanza nel tempo degli investimenti esteri in Italia.

1. — La valutazione degli investimenti di capitale estero sotto forma di partecipazioni attive (1) all'industria italiana è estremamente difficile per la mancanza di norme complete e precise.

Le varie forme sotto cui le partecipazioni estere possono presentarsi — avuto riferimento alle società per azioni nelle quali si investe la grandissima maggioranza del capitale straniero — si possono così riassumere:

1° Società straniere che esplicano in via principale o sussidiaria la loro attività in Italia;

2° Società estere che hanno costituito società giuridicamente autonome in Italia;

3° Società italiane con partecipazioni estere di maggioranza o di minoranza.

Questa ultima forma era diventata, nel periodo prebellico, forse la più frequente in Italia; ma assai complessa è la determinazione dei capitali investiti e della loro effettiva nazionalità. Infatti, oltre ai modi normali di collocamento di azioni sui mercati esteri, attraverso le borse, possono verificarsi i seguenti casi: *a*) azioni acquistate da capitalisti stranieri sul nostro mercato, *b*) azioni acquistate in base a operazioni connesse alle obbligazioni emesse all'estero ed, infine, assai frequente: *c*) azioni passate all'estero per trasferimenti privati.

Le valutazioni sull'ammontare degli investimenti esteri presentano quindi un valore di larga approssimazione. La valutazione delle partecipazioni in società, che non hanno la forma di « società per azioni » è, per la materiale impossibilità di ottenere dati in proposito, pressochè congetturale.

(*) Per questa trattazione la Commissione si è valsa della collaborazione della Dottoressa Anna DEL BUTTERO.

(1) Per quanto riguarda i finanziamenti sotto forma di mutui contratti all'estero e alla emissione di obbligazioni vedasi la relazione sui *Problemi monetari e commercio estero*, (vol. III cap. II - Finanziamenti esteri) nella quale vi è qualche breve cenno esemplificativo (pag. 79) sugli investimenti industriali in alcune note grandi società,

2. — L'importanza del capitale estero in Italia, dopo essere stata per lungo tempo notevole, è andata proporzionalmente scemando, nel periodo fra le due guerre mondiali.

La ricchezza italiana, cresciuta faticosamente dalla unità in poi, aveva raggiunto una notevole fase di espansione alla fine del secolo e a questa espansione non era rimasto estraneo il capitale straniero. Quale sia stata la sua importanza relativa è però assai difficile determinare.

Una delle prime valutazioni dei capitali esteri investiti in Società italiane si riferisce al 1909-10, e fa ammontare tali investimenti a circa mezzo miliardo distribuito principalmente nelle imprese che richiedevano notevoli impianti fissi e quindi forti capitali e cioè nei settori dei trasporti, gas, luce, riscaldamento, impianti idrici ed acquedotti, miniere e cave, e nella industria metallurgica, meccanica e chimica. In ordine di importanza i paesi investitori erano: Belgio, Francia, Inghilterra e Svizzera. Scarsa, proporzionalmente, la partecipazione di capitale tedesco perchè fin allora ostacolata dal timore dell'invasione — tecnica e politica — che esso poteva assumere.

In questo periodo però gli investimenti esteri avevano già perduto d'importanza perchè, con la graduale formazione della attrezzatura produttiva e organizzativa e con il contemporaneo sviluppo dello spirito d'iniziativa, anche i capitali italiani — che gradualmente si erano venuti accumulando — sempre più cercavano gli investimenti industriali.

I capitali, a secondo della loro nazionalità, si accentravano di preferenza in determinati settori: quelli belgi nelle imprese di trasporti e in alcune attività minerarie; quelli svizzeri nelle imprese elettriche e tessili; quelli inglesi in attività minerarie e acquedotti. Il capitale francese era essenzialmente orientato verso gli investimenti in titoli di stato mentre le partecipazioni dirette si limitavano a poche imprese di pubblica utilità (acquedotti, illuminazione, qualche società immobiliare). Questa in genere la situazione alla vigilia della prima guerra mondiale.

La guerra 1915-18 non mutò sostanzialmente la situazione; ma diffuse la sensazione che per ogni ulteriore sviluppo industriale il Paese avrebbe dovuto fare da sè. L'importanza delle partecipazioni estere nell'industria italiana segue una curva discendente fino al 1924. Si ha una ripresa nel 1925, che tocca la punta massima nel 1927, per poi riprendere il principale andamento discendente. Si tratta però in questo periodo essenzialmente di prestiti collocati all'estero da Enti pubblici e Società industriali. Le caratteristiche delle partici-

zioni obbligazionarie, sono, come è noto, del tutto diverse da quelle delle partecipazioni azionarie che implicano un effettivo e costante interessamento alla gestione economica delle imprese, il che, a seconda dei periodi e degli orientamenti politici, può rappresentare un pericolo o un vantaggio.

3. — Valutato in cifre, l'apporto dei prestiti esteri all'economia italiana tra il 1925 e il 1931 ha raggiunto circa 8 miliardi di lire di cui oltre 6 miliardi e mezzo in prestiti a lunga scadenza.

Il collocamento dei prestiti ha avuto, nel periodo considerato, il seguente andamento:

	Prestiti collocati all'estero ripartiti secondo la durata (milioni di lire)						
	1925	1926	1927	1928	1929	1930	TOTALE
Scadenza da 1 a 5 anni	—	190,5	452,5	144,0	25,5	—	809,5
Scadenza da 5 a 10 anni	—	157,0	321,7	—	—	—	478,7
Scadenza oltre 10 anni	2.090,0	1.003,3	2.314,1	803,2	170,5	215,4	6.599,5
	2.090,0	1.350,8	3.088,3	947,2	196,0	215,4	7.887,7

Tali prestiti possono ripartirsi come segue per settori di attività (in milioni di lire):

Stato e Comuni.....	3.201,5
Enti di pubblica utilità	755,9
Società elettriche	2.322,0
Società meccaniche e metallurgiche	470,5
Società chimiche.	340,4
Società di navigazione	265,5
Industria delle fibre artificiali	152,3
Industria della gomma.	76,0
Industria tessile	48,9
Altre industrie	65,3
Altre attività (finanziarie e creditizie)	189,4
	<u>7.887,7</u>

Hanno maggiormente attinto al capitale estero le industrie elettriche che, oltre ai prestiti diretti (2322 milioni di lire), hanno fruito di prestiti fatti ad imprese di pubblica utilità; seguono le società di navigazione, che oltre alle obbligazioni direttamente emesse (265,5 milioni di lire), hanno assorbito buona parte del prestito ottenuto dal Consorzio di credito per opere pubbliche (20 milioni di dollari).

I principali finanziatori in questo periodo furono gli Stati Uniti. Ecco l'importo delle valute in cui i singoli prestiti vennero emessi: 395 milioni di dollari; 80,5 milioni di franchi svizzeri; 3,05 milioni di sterline; 5,3 milioni di franchi olandesi.

Secondo calcoli in gran parte congetturali nel 1931 la totale partecipazione di capitali esteri in Italia, obbligazionaria ed azionaria, si aggirava intorno ai 9 miliardi di lire. In questa cifra le partecipazioni azionarie rappresentavano circa il 18 % e cioè 1 miliardo e 600 milioni di dollari.

Successivamente, specie dopo il 1934, per la più accentuata tendenza della politica italiana verso forme di nazionalismo, che hanno prodotto anche effetti nel campo finanziario, vi è stata una notevole diminuzione nell'ammontare di queste partecipazioni.

Intanto i prestiti collocati all'estero, che rappresentano oltre 7 miliardi sul totale delle partecipazioni estere, in parte notevole sono stati ammortizzati, in parte riscattati da cittadini italiani cosicchè alla vigilia della seconda guerra mondiale il loro ammontare non era rilevante. Mancano, peraltro, valutazioni sicure in proposito.

Quanto alle partecipazioni azionarie, si può ritenere che siano rimaste sostanzialmente immutate nel loro ammontare, per quanto tutta la politica vincolistica in materia valutaria, specie a partire dal 1934, non potesse ovviamente favorire nè l'afflusso nè il permanere dei capitali esteri in Italia. Di fronte alle disposizioni restrittive sul trasferimento dei dividendi e alle prevedibili misure cautelative nei riguardi dei beni degli stranieri, alla vigilia dell'ultima guerra, numerosi sono stati i trasferimenti di proprietà dei titoli azionari, anche se taluni furono fittizi, per eludere particolari oneri od obblighi addossati ai finanziatori stranieri.

I rapporti finanziari con gli Stati Uniti.

4. — Una particolare analisi merita la situazione degli investimenti nord americani in Italia, perchè quello degli S. U. è il mercato finanziario sul quale, anche oggi, l'Italia potrebbe trovare i capitali necessari alla sua ricostruzione e alla ripresa produttiva.

Nei riguardi dell'Italia le partecipazioni degli Stati Uniti hanno di preferenza assunta la forma particolare di trasferimenti privati di servizi invece della forma tradizionale di cointeressenze dirette di investimenti. La partecipazione diretta nord americana in imprese italiane è stata in genere relativamente ristretta; le emissioni di titoli italiani all'estero sono state notevoli, come si è accennato, unicamente nel triennio 1925-1927 per poi quasi esaurirsi col graduale realizzarsi dei piani di ammortamento e con i riscatti effettuati da cittadini italiani.

Gli investimenti privati degli Stati Uniti in Italia alla fine del 1930 ammontavano a 395 milioni di dollari di cui 114 per interessi diretti e 280 in portafoglio. Gli investimenti diretti trovarono collocamento soprattutto in aziende di comunicazioni e trasporti (\$ 66.527.000); in impianti petroliferi (\$ 25.903.000); nella industria manifatturiera (\$ 13.210.000); in organizzazioni commerciali (\$ 4.400.000); e in attività varie (\$ 5.092.000). I circa 280 milioni di dollari in portafoglio erano rappresentati da emissioni del Governo e di Enti pubblici o di Società garantita dallo Stato, in essi comprese le obbligazioni emesse dalla Fiat, dalla Pirelli, dalla Terni, dalla Italian Superpower, dalla Isotta Fraschini, dall'Elettrica Lombarda, dalla Marelli, dalla Meridionale di Elettricità, dalla Snia Viscosa, ecc.

Partecipazioni estere nell'industria italiana tra il 1939 e il 1942.

5. — La situazione delle partecipazioni estere nell'industria e nelle attività economiche italiane, quale si presentava al momento della nostra entrata in guerra, non ha finora formato oggetto di particolari studi, tranne che per una indagine parziale nei confronti dei capitali dei paesi ai quali l'Italia ha applicato la legge di guerra concernente il trattamento dei beni nemici e in particolare il decreto-legge 28 giugno 1940, n. 756, con cui furono sottoposte a sindacato, o eventualmente a sequestro, « tutte le aziende esistenti nel Regno che fossero esercitate da sudditi di Stati nemici o nelle quali essi avessero interessi prevalenti ».

In conseguenza di tale disposizione una serie di Società estere o di Società italiane, con partecipazione di capitali esteri, sono state sottoposte a sindacato o a sequestro a seconda che la partecipazione straniera risultava inferiore o superiore al 50 % del capitale sociale.

A tali provvedimenti di sequestro o sindacato si è addivenuti attraverso indagini presso l'anagrafe dei titoli azionari e attraverso una serie di informazioni raccolte in ambienti finanziari o provenienti da molteplici altre fonti. Sulla base di tali provvedimenti integrati da altre notizie raccolte da ogni possibile fonte, si è potuto comporre un quadro relativamente completo delle più importanti partecipazioni di capitale estero nei vari settori dell'attività industriale italiana, almeno nei confronti dei Paesi ai quali l'Italia ha applicato la legge di guerra e cioè: Francia, Colonie e Possedimenti, Gran Bretagna, Domini, Colonie e Possedimenti, Stati Uniti, e pressochè tutti i Paesi dell'America del Sud (esclusa l'Argentina), nonchè, successivamente all'8 settembre 1943, la Germania.

Numerose partecipazioni peraltro (ad esempio quelle derivanti da azioni passate privatamente all'estero) non sono risultate neppure attraverso la minuziosa indagine effettuata in sede di applicazione della legge di guerra e pertanto i risultati dell'indagine hanno un valore di larga approssimazione.

Sono rimaste escluse dalla indagine le partecipazioni di capitale dei Paesi rimasti neutrali, tra i quali solo la Svizzera presenta notevole interesse ai fini dello studio degli investimenti esteri in Italia, e quelle dei Paesi che non sono entrati in istato di guerra con l'Italia, quali il Belgio, l'Olanda, la Polonia e il Lussemburgo. Tra questi solo le partecipazioni belghe presentano un certo interesse.

Dalla indagine sono altresì esclusi i numerosi passaggi di pacchetti azionari avvenuti dopo la fine delle ostilità (specialmente in alcuni settori industriali, quali quello tessile e meccanico).

* * *

Industria elettrica. — È questo il settore industriale che in passato ha più largamente attinto al capitale estero, e mediante il collocamento di azioni sul mercato estero e mediante partecipazioni dirette. La Edison infatti nel 1931 collocava un forte numero di azioni sul mercato di New York attraverso lo Stock Exchange Farmers. È da notare che anche dopo il collocamento delle azioni sui mercati esteri il mercato dei titoli dei gruppi elettrici italiani all'estero è rimasto particolarmente attivo. Le più notevoli partecipazioni estere si hanno per il gruppo Edison, per la S.I.P. e per la Adriatica. Nelle due prime partecipano interessi essenzialmente americani, mentre nella terza prevalgono interessi svizzeri. Nella Meridionale di Elettricità vi sono

interessi di minoranza svizzeri. All'inizio della guerra tutte le Società Elettriche Italiane facevano capo alla Superpower Corporation, holding il cui capitale era per il 50 % italiano e per il 50 % americano. Attraverso questa holding i gruppi elettrici italiani possedevano numerose azioni di imprese elettriche di altri paesi. È peraltro da osservare che nell'industria elettrica le partecipazioni estere sono prevalentemente di minoranza; in linea di larga approssimazione si può ritenere che, sugli 11 miliardi e 280 milioni di capitale nominale delle imprese elettriche italiane, il capitale estero rappresenti una quota dal 15 al 20 % circa.

Industria meccanica e metallurgica. — La partecipazione di capitale estero in questo settore industriale riguarda un complesso di aziende i cui capitali sociali superano i 600 milioni di lire e cioè il 15 % dei capitali del settore. L'industria meccanica è esercitata da 1700 Società azionarie, con un capitale nominale di 3500 milioni di lire, senza contare le aziende minori con forma giuridica diversa dalla anonima, che si aggirano sulle 7000.

La partecipazione americana è di gran lunga prevalente (supera i 3/4 delle totali partecipazioni estere); segue la francese, molto frazionata in un numero di modeste aziende; del tutto trascurabile è quella inglese.

Le principali aziende meccaniche e metallurgiche con partecipazione di capitali nord americani sono:

	Cap. soc.
S.A. Industria Nazionale	40.000.000
S.A. Cavi Elettrici, Milano	—
S.A. Singer, Milano	116.000.000
S.A. Ford Italiana, Bologna	30.000.000
S.A. Otis, Napoli	6.000.000
S.A. Compagnia Ital. Westinghouse, Torino	27.500.000
Compagnia Generale di Elettricità, Milano .	100.000.000
S.A. Watson Italiana, Milano	10.000.000
S.A. Magrini, Bergamo	10.000.000
Soc. Nazionale dei Radiatori, Milano	2.000.000
Soc. Intern. Macchine Commerciali, Milano	1.000.000
S.A. Autelco Mediterranea, Milano	2.000.000
Compagnia Internazionale Macchine Agri- cole, Milano	2.500.000
S.A. Meccanica « La Precisa », Napoli	5.000.000

In tutte le aziende sopra elencate la partecipazione nord americana si deve ritenere di maggioranza, ad eccezione che nella S.A. Magrini e nella S.A. Autelco Mediterranea.

Le principali aziende metallurgiche e meccaniche con partecipazioni di capitali francesi sono:

	Cap. soc.
S.A. Trafileria e Laminatoi di Metalli, Milano	30.000.000
S.A. Metalli preziosi, Milano	10.000.000
S.A. Derivati del Piombo.....	2.500.000
S.A. Tubi Bonna, Livorno	1.000.000
S.A. Carburatori Zenith, Torino	3.500.000
S.A. Forni Impianti Industriali, Milano	18.000.000
S.A. Industrie Vicentine Elettromeccaniche (I.V.E.M.), Vicenza.....	5.000.000
S.A. Stabilimenti Siry Chaumon, Milano .	9.000.000
S.A. Compagnia Continentale Brunt, Milano.	3.000.000
Soc. Italiana Politecnica Industriale, Milano	2.000.000
S.A. Italiana Casseforti Fichet, Torino	2.000.000
S.A. Munizioni Leon Beaux, Milano	4.000.000
S.A. Fabbrica Italiana Tubi, Milano	20.000.000
S.A. Adda - Officine elettromeccaniche e meccaniche, Milano	8.000.000
S.A. Telemecanica elettrica, Milano.....	1.900.000

Nelle predette società si ha partecipazione di maggioranza, ad eccezione delle seguenti: Soc. An. Industrie Vicentine Elettromeccaniche, S.A. Tubi Bonna, S.A. Forni Impianti Industriali, S.A. Fabbrica Italiana Tubi, dove le partecipazioni sono di minoranza.

Limitatissime sono le partecipazioni inglesi (comunque tutte di maggioranza) in questo settore industriale.

S.A. La Voce del Padrone, Milano	7.000.000
S.A. Italiana di Fonotipia, Milano	1.000.000
S.A. Impresa Macchinario Stradale Agri- colo (I.M.S.A.), Milano	1.400.000

Capitali tedeschi sono presenti nella S.A. Lavorazione Alluminio (A.L.A.) nella S.A. Magnesio Italiano (SAMIS) oltre alla Siemens, che, come è noto, aveva costituito una Società operante in Italia.

Industria Chimica. — In questo settore le partecipazioni estere sono numerose anche se, singolarmente prese, non presentano grande importanza se non in pochi casi. A tal proposito occorre però ricordare che il più importante complesso industriale italiano per la

produzione chimica, la Montecatini, ha numerosi legami con la Chemical Corporation, e con gli altri grandi gruppi chimici di paesi esteri.

È da osservare altresì che l'industria chimica è quella nella quale compaiono partecipazioni e soprattutto francesi, tedesche, nord americane e inglesi, queste ultime però di scarsa importanza e limitate al settore farmaceutico.

Capitali tedeschi partecipano ad un numero limitato di Società chimiche, quasi tutte però di notevole importanza:

	Cap. sociale
S.A. ACNA (Azienda Coloranti Nazionali ed Affini), Milano	92.000.000
S.A. Co. Fa. (Comp. Farmaceutica), Milano..	2.000.000
SISA (S.A. Smalti Italiani)	20.000.000
S.A. Bracco già Italmerk, Milano.....	2.000.000

Tra queste aziende l'ACNA è senza dubbio la più importante: essa fa parte del gruppo Montecatini nel quale le infiltrazioni di capitali tedeschi (Gruppo Farben) sono, in gran parte, dovute all'utilizzazione di brevetti tedeschi. Importanti sono pure nel settore farmaceutico la Co. Fa e l'Ital-Merk soprattutto per l'affermazione dei loro prodotti sul mercato italiano. Le altre Società chimiche alle quali partecipano capitali tedeschi hanno scarsissima importanza economica in quanto si tratta di piccole organizzazioni commerciali di rappresentanza o di piccole aziende di confezionamento di prodotti tedeschi.

Tra le Società per la produzione chimica con partecipazioni francesi le più importanti sono:

S.A. Italiana Coty, Milano (nella quale peraltro si presume esistano notevoli interessi Americani, dato l'accentramento di tutte le Società Coty nella «Coty International Corporation» di di New York)	4.600.000
S.A. Esplosivo Cheddite, Torino.....	3.000.000
S.A. Ossigeno e altri Gas, Milano (con partecipazione di maggioranza del Gruppo francese «Air Liquide» e collegata ai corrispondenti gruppi inglese e tedesco)	20.000.000
S.A. Generale Esplosivi e Munizioni, Milano .	15.000.000
S.A. Tintoria Comense, Milano (con partecipazione anche Svizzera)	18.000.000
S.A. Raffinerie di Ozokerite, Trieste.....	1.200.000

	Cap. Sociale
S.A. Chimica del Masino, Milano.....	3.000.000
S.A. Elettrochimica del Toce (sembra vi siano anche altre partecipazioni estere)	20.000.000
S.A. per l'Industria dei Prodotti Aromatici (SIPA), Torino	2.500.000
S.A. Verraud Estratti, Livorno	6.000.000
S.A. Laboratori Asthier, Livorno.....	1.000.000
S.A. Stabilimenti Pastival, Milano	1.000.000
Ditta Lorilleaux (inchiostri), Milano	2.000.000
Industria Chimica Morel, Milano	1.500.000
S.A. Laboratori Lacurbart e C., Milano ...	1.000.000
S.A. L'INCA, Milano	1.200.000
S.A. Tannini di Calabria, Pontechiasso.....	2.500.000
S.A. Laboratori Italiani Robin, Milano.....	1.760.000
S.A. Salchi Vernici, Milano	1.500.000

Si tratta in generale di partecipazioni di maggioranza ad eccezione che per la S.A. Generale Esplosivi e Munizioni, la S.A. Elettrochimica del Toce e la S.A. Tannini di Calabria, in cui la partecipazione è di minoranza.

Meno estesa è la partecipazione americana alla industria chimica italiana e si concreta attraverso le seguenti società:

	Cap. sociale
S.A. Fellows prodotti chimici, Milano	900.000
S.A. Idroelettrica di Borgofranco, Torino (sembra che vi siano state negli ultimi anni pre- cedenti alla guerra immissioni di interessi francesi e che comunque la maggior parte delle azioni siano in mani canadesi)	25.000.000
S.A. Industrie Chimiche Boston, Milano (sembra vi siano anche interessi inglesi).....	4.000.000
S.A. Fabbriche Riunite Amido, Glucosio, Destrina, Milano, (Gruppo Fragd).	20.000.000
S.A. Anticromos, Milano	1.000.000
S.A. Prodotti Chimici Nazionali, Roma ...	25.000.000
S.A. Industrializzazione Risi, prodotti agri- coli (SIRFA), Milano	1.000.000
S.A. Amideria Italiana, Milano	4.000.000

Anche le partecipazioni predette sono di maggioranza ad eccezione della S.A. Fellows.

Le partecipazioni inglesi, che come si è detto, si distribuiscono principalmente nel settore farmaceutico, si hanno nelle seguenti Società:

	Cap. sociale
S.A. Vernici Italiane Standard, Milano ...	11.000.000
S.A. Farmaceutica Fiorentina, Firenze	18.000.000
Soc. « BRAVA » Basso Ryland Anonima	
Vernici Affini, Genova	300.000
Soc. in nome collettivo « L'Insulare », Genova	3.900.000
S.A. Farmaceutica Internazionale, Firenze..	750.000
S.A. Fratelli Lever, Milano	2.550.000
S.A. Manetti e Roberts, Firenze.....	18.000.000

Nel complesso si può dire che non più del 10-15 % del capitale investito nell'industria chimica italiana è rappresentato da capitali esteri, perchè in questo settore, come in molti altri, parte dei capitali che figurano come stranieri non lo sono in realtà, in quanto gli effettivi titolari delle azioni sono italiani non residenti in Italia, oppure, e questo è proprio il caso dell'Industria chimica, specie per le più notevoli partecipazioni (ACNA tedesca, S.A. Amido, glucosio, destrina, Americana, ecc.), si tratta di scambio di partecipazioni tra gruppi che lavorano nello stesso settore su diversi mercati.

Nelle industrie elettrochimiche sono da tener presenti gli interessi svizzeri che, come si è accennato, si riscontrano, oltre che nella Adriatica di Elettricità, nella SAVA.

Si può concludere che per il settore chimico le Società nel cui capitale rientrano partecipazioni estere rappresentano circa 340 milioni di capitali nominali. Se a queste si aggiungono i 740 milioni di capitale rappresentati dalle Società petrolifere con partecipazione estera, si giunge a 1180 milioni il che rappresenta circa il 35 % del capitale investito nell'industria chimica italiana (sempre considerando solo le anonime).

Industria petrolifera. — Questo settore dell'industria italiana, considerato nel suo complesso (dalla estrazione e trasformazione industriale degli Oli Minerali e al loro commercio), può dirsi in prevalenza in mani straniere. Tutta l'attività petrolifera si accentra infatti intorno ai gruppi: la « Standard » Americana, la « Nafta » Inglese, e l'A.G.I.P. che, come è noto, non è una azienda privata in quanto la quasi totalità del pacchetto azionario è dello Stato. È da osservare poi che gli interessi petroliferi costituiscono una fitta rete di cointeressenze strettamente collegate ond'è che anche nelle società con prevalenza

di capitali di una determinata nazionalità, non sono da escludersi infiltrazioni di capitali di altre nazionalità.

Operano in Italia nel settore petrolifero ben 22 società con capitali esteri di cui: 12 con partecipazioni di maggioranza americana e i cui capitali sociali si aggirano intorno al mezzo miliardo di lire e due con partecipazioni inglesi, i cui capitali si aggirano intorno ai 340 milioni di lire.

Le Società con capitali americani fanno, come si è detto, capo al gruppo Standard e sono:

	Cap. sociale
S.A. Italo Americana del Petrolio (SIAP), Genova.....	250.000.000
S.A. Fabbrica Lubrificanti e Affini, Genova	1.000.000
S.A. Raffineria Italiana Oli per Trasforma- tori, Milano.....	2.000.000
S.A. Vacuum Oil Company, Genova.....	24.000.000
S.A. Raffineria di Napoli, Genova.....	70.000.000
S.A. Italiana Lubrificanti Bladford, Genova	10.000.000
S.A. Lubrificanti Emilio Foltzer.....	20.000.000
S.A. Petrolifera Italiana, Parma.....	25.000.000
S.A. Texaco Compagnia Italiana, Roma...	1.420.000
S.A. Casa Automobile, Roma (le azioni sono in mano della S.I.A.P.)	1.000.000
S. A. Impianti Provviste Oli Minerali (SI POM), Roma (per l'importazione di oli minerali)	6.000.000
S.A.N.T.A.V.A. per il commercio della ben- zina di aviazione, Genova	1.000.000

Le Società operanti nel settore petrolifero con partecipazioni inglesi sono:

	Cap. sociale
S.A. Nafta, Genova.....	240.000.000
S.A. Importatori Oli, Genova	7.500.000
S.A. Emulsioni Bitumi Italiani Colas, Genova	1.000.000
S.A. Compagnia Generale Oli Minerali, Genova	10.150.000
S.A. per l'industria italiana del petrolio, Genova	45.000.000
S.A. Benzina Petroleum, Trieste.....	2.500.000
Unione Importatori Lubrificanti (U.I.L.), Genova	10.000.000

	Cap. sociale
S.A. Carbol, Genova	160.000
S.A.I.L.E.A, Genova	260.000
S.A. Immobiliare Nafta (per gestioni immobiliari), Genova	20.000.000

Nell'industria petrolifera italiana le partecipazioni estere sono presenti in oltre il 70 % del capitale investito.

Industria vetraria. — È questo un altro settore nel quale vi è una assoluta prevalenza di capitale estero in Italia e precisamente francese. Può senz'altro affermarsi che il capitale francese predomina in circa l'80 % delle grandi aziende vetrarie italiane.

Buona parte delle partecipazioni francesi sono realizzate attraverso il Gruppo Saint Gobain; altre, di assai minore importanza, sono solo apparentemente autonome.

Fanno capo al Gruppo francese di Saint Gobain le seguenti società i cui capitali sociali rappresentano oltre il 90% dei capitali dell'industria vetraria italiana:

	Cap. sociale
S.A. Saint Gobain, Pisa	120.000.000
S.A. Vetriere Riunite S. Paolo, Roma.....	20.000.000
S.A. Luigi Fontana e C., Milano.....	7.700.000
Soc. Vetraria Italiana Balzaretti e Modigliani, Livorno.....	25.000.000
S.A. Vetraria Meccanica Ricciardi e C., Napoli	23.000.000
S.A. Vetraria Meccanica Toscana, Milano	5.000.000
S.A. Albano Macario e C., Torino.....	1.800.000
S.A. Vetro Italiano di Sicurezza (V.I.S.), Milano	6.000.000
S.A. Fiaschificio Lombardo, Milano.....	3.000.000
S.A. Bornique, Milano	1.450.000
S.A. Pietro De Albertis, Milano.....	1.500.000
S.A. Levigature Vetri e Affini, Milano....	3.100.000
S.A. Vetraria Lucchini-Perego, Milano....	28.000.000

Le aziende con capitali francesi non collegate al gruppo Saint Gobain sono:

	Cap. sociale
S.A. Manifatture Isolatori Vetro, Milano..	6.100.000
S.A. Manifattura Specchi e Vetri Felice Quentin, Firenze.....	3.000.000
S.A. Unione Italiana Vetraria, Milano	10.000.000

	Cap. sociale
S.A. Vetreria Pizzirani e C., Napoli	1.500.000
S.A. Triestina Industria Vetraria, Milano . . .	400.000
S.A. Vetraria Artistica Sarda, Sassari	300.000
S.A. Palermitana Industria Vetraria, Pa- lermo	100.000
S.A. Fabbrica Italiana Specchi A. Regi e C., Napoli	300.000

Sempre in questo settore sono da ricordare la Società Italiana dello Smeriglio (produttrice di abrasivi e smeriglio) con un capitale di 18 milioni di lire e con una partecipazione di minoranza francese ed infine una sola azienda con partecipazione di capitale americano, la S.A. Mole Norton (produttrice di abrasivi) con un capitale di 6.000.000 di lire.

Allo stato attuale non risulta vi siano partecipazioni inglesi e neppure svizzere, nè di altri paesi. Nel settore della porcellana sono da ricordare le varie agenzie della società Tedesca Rosenthal, e alcune partecipazioni svizzere in aziende di scarso rilievo.

Industria tessile - 1) Cotone. — L'industria cotoniera, che è senza dubbio fra le più importanti industrie italiane per attrezzatura produttiva, per mano d'opera occupata, per capacità di penetrazione sui mercati esteri e per capacità tecnica delle maestranze, è sempre stata fra quelle che hanno suscitato un certo interesse tra i capitalisti stranieri. Di questo interessamento già manifesto in passato, si sono avute recentemente nuove manifestazioni (sembra che varie offerte e trattative siano in corso in tal senso). Malgrado ciò, la partecipazione estera riguarda un numero limitato di aziende di cui solo poche veramente importanti.

Le più importanti partecipazioni sono inglesi e si riscontrano nelle aziende produttrici di filati cucirini:

	Cap. sociale
S.A. Cucirini Cantoni Coats, Milano	122.500.000
S.A. Cucirini Italiani, Milano	2.400.000
S.A. Industria Gallicanese, Lucca	2.400.000
S.A. Cucirini di Trabaso Intra, Milano	50.000
S.A. Cotonificio Imprese Molinari, Mi- lano	10.000
Soc. Cotonificio di Mondello, Milano	100.000
S.A. Italiana Industria Cucirini già Ricci, Milano	500.000

Interessi francesi partecipano ad un limitato numero di aziende cotoniere, specializzate in produzioni di qualità. Tali aziende sono:

	Cap. sociale
S.A. Textiloses et Textiles, Milano	82.630.000
S.A. Dolfus Mieg e Co (D.M.C.), Milano	1.000.000
S.A. Italiana di Voghera, Milano	170.000
S.A. Lallio, Milano	500.000
S.A. Condurier Fructus et Desches, Milano	1.125.000

La partecipazione svizzera all'industria cotoniera italiana è importante, ma assai raramente si tratta di partecipazioni di maggioranza, come nei casi delle aziende con capitali inglesi e francesi; per lo più sono partecipazioni di minoranza o gruppi italo-svizzeri che hanno società in entrambi i paesi.

Le principali aziende cotoniere nelle quali sembra esistano interezzi svizzeri (1) sono:

	Cap. sociale
S.A. Cotonificio Valle di Susa, Torino	24.000.000
S.A. Cotonificio Ponte Lambro, Milano	15.000.000
S.A. Tessitura e Candeggio F.lli Visconti di Mondrone, Milano (le due prime aziende fanno parte del gruppo Abegg che è il più forte gruppo cotoniero Italo-Svizzero. Per la terza sembra che un modesto pacchetto azionario sia nelle mani del gruppo stesso)	—
S.A. Cotonificio Cantoni, Milano	70.000.000
S.A. Cotonificio Bresciani Ottolini	7.000.000
S.A. Cotonificio Legler, Milano	20.000.000
S.A. Cotonificio Zoppi, Milano	14.000.000
S.A. Cotonificio di Solbiate, Milano	12.000.000
S.A. Manifattura di Legnano, Milano	10.500.000
S.A. Cotonificio Furter	10.000.000
S.A. Italiana Hussy, Milano	5.000.000
S.A. Cotonificio Hussy, Milano	5.000.000
S.A. Cotonificio Reich, Milano	3.000.000
S.A. Cotonificio Wild, e C., Torino	15.000.000

(1) Circa le partecipazioni svizzere è necessario tener presente che le notizie raccolte hanno fonti diverse sulla cui attendibilità non è possibile fare sempre affidamento.

Nel ramo cotoniero si hanno anche due aziende con partecipazione di capitali greci:

	Cap. sociale
S.A. Telerie Biancaneve, Milano	300.000
S.A. Penelope Industria Tessili e Affini (S.A.I.T.A.), Milano	2.380.000

Negli ultimi mesi del 1946, l'intero pacchetto azionario di una delle migliori aziende cotoniere italiane, la S.A. Commerciale Fratelli Maino (cap. soc. 17.500.000 - Telai 2000 - con 5 stabilimenti), è stato acquistato dalla Città del Vaticano che intende utilizzare direttamente la produzione per i fabbisogni dei propri istituti religiosi e di assistenza.

2) *Lana*. — Assai minore importanza hanno le partecipazioni estere nell'industria laniera. Esse, in base a quanto si è potuto accertare, si limiterebbero alle seguenti aziende:

	Cap. sociale
S.A. Italiana Pettinatura Lane, Vercelli (partecipazione inglese)	18.179.000
Soc. in nome collettivo F.lli Tibergnien, Verona (partecipazione francese)	49.000.000
S.A. La Cruemiere, Produzione di Feltri, Torino (partecipazione francese)	1.750.000
S.A. Mosca e Co, Biella (partecipazione francese)	300.000

3) *Seta*. — Pure molto limitate sono le partecipazioni estere all'industria serica italiana che si limitano ad alcune cointeressenze francesi:

	Cap. sociale
S.A. Filature de Chappe, Milano	3.700.000
S.A. Torcitura di Borgomanero, Milano	10.500.000
S.A. Tessitura Serica Piemontese, Milano	3.200.000
S.A. Torcitura di Stimigliano, Milano	10.000

e una partecipazione inglese, sempre nel campo della produzione cucirinaia:

	Cap. sociale
S.A. Sete cucirine Riunite, Milano	10.000.000
ed una americana:	
Tessiture Serica Italia Francis Clivio, Como	2.280.000

Sempre nell'industria tessile c'è inoltre da ricordare la partecipazione inglese di maggioranza alla S.A. Industria Filati Lino e Canapa Milano (cap. soc. 5.000.000).

4). *Fibre tessili artificiali*. — Ufficialmente risulta che hanno partecipazioni estere di maggioranza, e precisamente francesi, le seguenti società:

	Cap. sociale
S.A. Bemberg, Milano	16.000.000
	aumentato il 5-3-1943 a
	30.000.000
S.A. Rhodiaceta Italiana, Milano	55.000.000
S.A. De Tubise, Torino.....	1.000.000

Di fatto però risulta che la Snia Viscosa, cui fanno capo le maggiori aziende italiane produttrici di fibre artificiali (eccetto le sopra nominate e le S.A. Gerli e Orsi Mangelli) ha capitali per il 30 % inglesi e per il 20 % svizzeri. Il 30 % inglese sembra però non sia esclusivamente inglese ma piuttosto — e in misura notevole — americano (Du Pont de Nemour).

Nel complesso della industria tessile italiana hanno perciò un certo rilievo gli investimenti esteri nel settore Cottoniero e in quello delle fibre tessili artificiali.

Industrie estrattive. — Nel ramo delle industrie estrattive hanno una certa rilevanza economica le partecipazioni francesi, mentre assai minore è l'importanza di quelle inglesi e del tutto irrilevante la partecipazione americana. Non risulta esistano notevoli partecipazioni di altre nazionalità.

Le Società con partecipazioni francesi sono:

	Cap. sociale
S.A. Mineraria Metallurg. Pertusola, Genova	77.520.000
S.A. del Correboi	—
S.A. Marmifera Henreaux, Apuania (partecipazione di minoranza).....	20.000.000
S.A. Minières des concession de Prasso en Abissinie, Roma	—
Compagnia Internazionale del Talco	195.000
S.A. Industria Mineraria Affini (IMA), Savona	100.000
S.A. Silice Istriana, Pola	500.000
Ditta Scorazzini Luigi, Marmi, Apuania....	—
Soc. Perinetti e C., Torino	500.000
Ditta Oliver e C., Genova	1.900.000
S.A. Industria Marmi d'Italia, Apuania....	2.000.000
Azienda Milanese Combustibili, Milano.	500.000
S.A. Controllo Italiano Saline Assab (SISA), Genova	10.500.000

Partecipazioni inglesi si hanno nelle seguenti Società:

	Cap. sociale
S.A. Anselm Odling, Genova	5.000.000
S.A. Miniere e Cave di Predil, Roma	4.750.000
Soc. Mineraria Triestina, Trieste.	4.000.000
Soc. The Italian Marble Company Harry Chignell, Apuania	100.000
Compagnia Italiana Miniere Asfalto, Roma	100.000
S.A. Asbesto (Amianto)	—
Soc. Cave Illirico Romane, Trieste.	50.000
Soc. The United Limner and Vorwole Rox Asphalte, Ragusa	400.000

Le partecipazioni americane, che si sono identificate, si limiterebbero ad interessi di minoranza nella S. A. Bauxiti Istriane di Trieste e a partecipazioni, sempre di minoranza, in due piccole aziende: S. A. Terre Fossili Italiane, Milano (cap. soc. 10.000) e alla Ditta De Prato, Lucca (Cap. soc. 500.000).

Nel complesso le partecipazioni estere nell'industria estrattiva superano di poco il centinaio di milioni e rappresentano pertanto un modestissimo apporto agli investimenti di questo settore.

Industria della gomma. — In questo settore sono presenti interessi francesi del gruppo Dunlop (al quale come è noto concorrono numerosi capitali americani) e Michelin, rappresentati nelle seguenti società:

	Cap. sociale
S.A. Italiana Industria Gomma, Milano	10.500.000
S.A. in (liquidazione) Dunlop, Roma	5.000.000
S.A. Michelin Italiana, Torino.	48.000.000
S.A. Procedimenti F.I.T., Milano.	595.000

Interessi inglesi sarebbero pure rappresentati nella Società The Consolidate Pneumatic Tool (Milano - cap. soc. 5.000.000) oltre, naturalmente, ai noti legami della Pirelli con i gruppi inglesi.

La partecipazione americana si manifesta unicamente nella Soc. Italo-Americana Pirelli-Revere - Milano (cap. soc. 1.000.000); ma anche per la partecipazione americana è da tener presente la posizione e i legami internazionali del Gruppo Italiano Pirelli, che a sua volta possiede importanti partecipazioni in gruppi esteri.

Industrie alimentari. — La partecipazione di capitali esteri nei vari settori delle industrie alimentari ha una assai modesta importanza ed assai spesso, come in altri settori industriali, trattasi di partecipazioni di ritorno di interessi italiani investiti in aziende estere.

Partecipazioni inglesi figurano nelle seguenti società:

	Cap. sociale
S.A. Compagnia Italiana Liebig, Milano. . .	13.000.000
Fabbriche Conserve Alimentari « S. Erasmo Export »	250.000
S.A. Continentale Prodotti Alimentari, Genova	150.000
S.A. Laboratori Glaxo, Verona	2.500.000
S.A. Del Melasso, Milano	900.000

Interessi americani figurano in poche aziende:

	Cap. sociale
S.A. Molino Sile, Milano (del gruppo Fragd che ha anche la maggioranza della S.A. Amido Glucosio e Destrina)	1.000.000
S.A. Ligure Industriale e Commerciale, Genova	5.000.000
S.A. Olearia Ligure, Imperia	250.000
S.A. Pinardi e Bressoni, Milano	1.000.000
S.A. Promais, Milano (anche a questa azienda sembra interessato il gruppo Fragd)	6.000.000

Le partecipazioni francesi, non sono di maggiore importanza delle altre:

	Cap. sociale
S.A. Elah, Genova (dolciaria)	2.440.000
S.A. Delta, Genova (dolciaria)	3.900.000
S.A. De Sucrieries, Alessandria, (zucchero)	—
Ditta Eredi di Maria Brissard, Milano (liquori)	161.000
S.A. Industria It. Merluzzo, Civitavecchia..	5.000.000
Ditta Svecciatoi Marat, Modena	220.000

Sono infine da considerare: la S.A. Nestlé Milano (capitale sociale 13.500.000) i cui capitali, come è noto, sono parte americani e parte svizzeri, nonchè altre minori partecipazioni di capitale svizzero.

Costruzioni, lavori pubblici, materiale da costruzione. — Un certo numero di partecipazioni estere, nel complesso di scarsa rilevanza economica, si hanno nel campo della industria delle costruzioni e dei lavori e servizi pubblici.

In questo ultimo settore si tratta di vecchi investimenti o di partecipazioni residuali in società originariamente costituite per intero con capitale estero.

Ecco le principali società italiane nelle quali sono presenti capitali esteri:

<i>Francesi.</i>		Cap. sociale
S.A. Acqua per l'estero (acquedotti), Venezia	25.000.000	
S.A. Acque Potabili Industriali, Milano ...	500.000	
S.A. Conduits d'eaux, Napoli	4.000.000	
S.A. Genovese Industria Edilizia, Genova .	550.000	
S.A. Costruzioni Generali Opere Pubbliche,		
Roma	500.000	
S.A. Toscana Prodotti Refrattari, Livorno ..	1.000.000	
S.A. Materiali Refrattari, Milano	8.988.000	
 <i>Americane.</i>		
S.A. Driver Harris (refrattari), Milano	1.000.000	
S.A. Costruzioni Acme, Napoli	200.000	
S.A. Peloritana Edilizia, Messina	2.000.000	
S.A. per imprese pubbliche e private in Italia		
in Ischia e Capri - Roma	3.600.000	
 <i>Inglese.</i>		
Compagnia Italiana Refrattari e M, Genova .	1.500.000	
Soc. Gen. Refrattari Italiani, Genova	750.000	
S.A. Neobit (materiale stradale), Milano	1.800.000	
S.A. Fornaci Italiane, La Spezia	3.000.000	

Si ha ragione di ritenere però che in questi settori produttivi dovrebbero esistere numerose altre partecipazioni che per la loro forma particolare non sono facilmente identificabili.

Trasporti. — Anche nel settore dei trasporti, sia terrestri che marittimi, le partecipazioni estere accertate non danno la precisa sensazione dell'effettivo apporto del capitale estero, trattasi comunque di sopravvivenze di vecchi investimenti.

Le partecipazioni che si sono state identificate sono così distribuite secondo la nazionalità:

<i>Inglese.</i>		Cap. sociale
S.A. Ferrovia e Funicolare Vesuviana,		
Napoli	3.100.000	
S.A. It. Canadian Pacific Railway, Roma	50.000	
S.A. It. Di Luggo Wood e C., Napoli	200.000	
Soc. Tranvie della Versilia, Lucca.	930.000	

	Cap. sociale
S.A. Stean, Genova	150.000
Soc. Bukering Shipping, Genova	—
Ditta Creven Roberto, Genova	150.000
S.A. Ferry-Boats riuniti, Milano	100.000
S.A. Haliotis, Genova	300.000
S.A. The Tramways and Electric Supply Ltd. Company, Taranto	500.000
S.A. Africane Riunite (S.A.A.R.), Genova.	1.500.000
<i>Americane.</i>	
Soc. An. « La Colombia », Genova	50.000.000
S.A. Lancery, Genova	120.000
S.A. American Export Lines, Genova	4.000.000
S.A. President Lines, Genova	1.000.000
S.A. American Express, Genova.	2.500.000
<i>Francesi.</i>	
Compagnie des Chemin de fer du Midi de l'Italie, Roma	500.000
Ditta Martini e C., Ventimiglia	—
S.A. Approvvigionamenti Senegal, Genova..	1.000.000
S.A. Transports Maritimes à Vapeur	52.500.000
Soc. General des Transports Maritimes.....	1.000.000

In genere si tratta quasi sempre di partecipazioni a modeste organizzazioni nel campo dei trasporti sia terrestri che marittimi ad eccezione della Soc. « La Columbia » (con partecipazione americana) e della S.A. Transports Maritimes à Vapeur (con partecipazione francese).

A quanto risulta, nessuna partecipazione estera sembra esistere nei capitali delle Società di navigazione italiane, dato che ormai sono stati rimborsati i prestiti collocati all'estero per il finanziamento delle linee di navigazione italiana.

Altre attività industriali. — Nell'industria cartaria le partecipazioni estere sono pressochè insignificanti. I capitali francesi sono presenti nella S.A. Job - Genova (cap. soc. 750.000); nella S.A. Carte Industriali Cisa - Genova (cap. soc. 400.000); e nella ditta Corbel - Milano (cap. soc. 165.000); mentre quelli americani figurano nella società « Columbia nastri e carta carbone » - Milano (cap. soc. 1.600.000) e interessi di minoranza nella soc. an. Meridionale industria cartonaggi, Napoli.

Partecipazioni americane di maggioranza figurano nella Soc. An. Elettrografite di Forno Allione, una delle massime aziende italiane produttrici di elettrodi, Milano (cap. soc. 10.000.000) e nella Società An. Fabbriche Riunite Neon, Milano (cap. soc. 1.500.000).

Con capitali esclusivamente americani sono costituite le Società di distribuzione di films delle grandi Case americane.

Partecipazioni inglesi si riscontrano nella Società Anonima Capamianto, Torino (cap. soc. 3.350.000); nella S.A. Industriale Elettrodi AWP, Milano (cap. soc. 1.250.000); nella Società Calzaturifici Italiani Riuniti Polloni (SCARPA).

Capitali francesi figurano nella S.A. « Il Carbonio », Milano (cap. 1.500.000); nella soc. an. « La Curbat italiana », Milano (cap. 250.000) e nelle Soc. An. Prodotti Autarchici per calzaturifici, Savona (cap. soc. 200.000).

Capitali tedeschi concorrono a fornire il capitale della soc. an. Philips, Milano (cap. soc. 10.000.000); della S.A. Osram, Milano (cap. soc. 14.700.000) e della fabbrica di matite « Lira ». Le partecipazioni tedesche alle due maggiori aziende produttrici di lampade elettriche sono forse le più importanti partecipazioni tedesche dopo quelle nella industria chimica.

Considerazioni generali, conclusioni e prospettive.

7. — È infine da tener presente che le partecipazioni estere non sono limitate alle attività industriali perchè, anzi, più numerose e forse di maggior importanza sono le partecipazioni di capitale estero nel campo assicurativo e creditizio e in quello delle gestioni immobiliari. Quasi tutte le grandi compagnie di assicurazione e le grandi banche estere hanno agenzie in Italia ed inoltre, specie nel campo assicurativo, hanno partecipazioni, sia pure modeste, nelle maggiori compagnie italiane. Nel campo delle gestioni immobiliari numerosissime sono le partecipazioni americane seguite da quelle svizzere, mentre meno rilevanti sono quelle inglesi e francesi e del tutto assenti quelle tedesche.

Numerose sono le aziende commerciali nelle quali è presente capitale delle più svariate nazionalità, compresa quelle greca e turca. Si tratta comunque di partecipazioni di poco rilievo.

Capitali americani sono presenti in quantità modeste nelle attività alberghiere e turistiche.

La partecipazione di capitali di nazionalità diversa da quella nord-americana (Stati Uniti), inglese, francese, tedesca e svizzera,

è, nel complesso, assai limitata ad eccezione di quella belga che detiene i pacchetti di maggioranza di alcune Società ferrotranviarie del Nord d'Italia ed inoltre ha una importante partecipazione nella Società anonima Solvays di Livorno.

Le eventuali cointeressenze di altri paesi non hanno particolare importanza.

Questa rassegna, che non ha pretese di completezza, indica ad ogni modo le partecipazioni più rilevanti nei vari settori industriali e consente, con larga approssimazione, di stabilire una graduatoria di importanza nell'apporto di capitali di diverse nazionalità all'industria italiana.

La partecipazione di capitali Nord-Americani è la più importante in quanto essi sono presenti in un complesso di aziende i cui capitali superano il miliardo e mezzo; seguono i capitali francesi che, sempre limitatamente al settore industriale, entrano in partecipazione in un complesso di aziende i cui capitali si aggirano intorno al miliardo e trecento milioni.

Di minore importanza sono i complessi economici cui partecipano capitali inglesi; il capitale di questi complessi infatti non raggiunge il miliardo (800 milioni circa); segue la Svizzera con partecipazioni ad aziende i cui capitali, grosso modo, si aggirano intorno al mezzo miliardo, e la Germania le cui partecipazioni di una certa importanza si riferiscono ad aziende con capitale di poco superiore ai quattrocento milioni.

In conclusione — *tenendo conto unicamente delle partecipazioni in aziende che svolgono attività industriali — può ritenersi che esse interessino aziende i cui capitali ammontano a circa cinque miliardi il che rappresenta circa il 12 % del capitale investito nelle Società industriali (in forma di anonime).*

8. — Si è, per grandi linee, visto in precedenza che gli investimenti esteri nell'industria italiana hanno seguito un andamento decrescente rispetto allo sviluppo della attrezzatura produttiva e della ricchezza nazionale.

Le distruzioni materiali della guerra e lo sconvolgimento economico che ne è derivato ed ancor più le dure condizioni di pace sono tali che molto difficilmente sarà possibile rimettere in moto l'incagliato meccanismo produttivo italiano senza finanziamenti esteri (siano questi prestiti o investimenti diretti). Si riproduce insomma in Italia la situazione dei primi tempi dell'Unità nazionale: molto è da rifare *ex-novo* e il reddito nazionale è talmente decurtato da non consentire margini per investimenti di vasta portata.

Non vi è dubbio quindi che da parte italiana sarà necessario creare una situazione generale volta a favorire ed incoraggiare gli investimenti esteri. Ciò è emerso pure dall'indagine condotta dalla Commissione (V. 2 volumi di appendice alla relazione Industria, Questionari e interrogatori).

Prescindendo da ogni considerazione politica e per limitarsi al solo aspetto strettamente economico del problema non si deve dimenticare che l'afflusso di capitali esteri è subordinato al realizzarsi di alcune condizioni fondamentali. In primo luogo deve essere garantita la sicurezza e l'ordine sociale, senza le quali non può realizzarsi una produzione economica. In secondo luogo il regime fiscale deve essere tale da consentire equi margini di profitto e comunque deve esistere una perfetta eguaglianza di trattamento giuridico fra capitali esteri e capitali nazionali; non è escluso neppure possa essere conveniente — almeno per un periodo limitato di tempo — di fare ai capitali esteri un trattamento più favorevole con esenzioni o riduzioni di imposte o con altri provvedimenti volti, comunque, a garantirlo da eventuali falcidie non derivanti dalla congiuntura economica ma da modificazioni della struttura giuridica ed economica del Paese. È questo un aspetto che va particolarmente tenuto presente in sede di eventuali modificazioni strutturali dell'organizzazione economica italiana.

Quanto ai prestiti da Governo a Governo, questi possono assolvere una utile funzione per realizzare quel complesso di lavori di pubblica utilità che costituiscono il presupposto organizzativo della ripresa produttiva del Paese e per rimediare al temporaneo e grave deficit valutario della nostra bilancia dei pagamenti. Essi avranno comunque finalità essenzialmente finanziaria e da soli non potranno essere sufficienti a coprire il fabbisogno di capitali indispensabile per mettere in sesto l'economia produttiva italiana.

Quanto alla forma obbligazionaria — che secondo alcuni sarebbe da preferire perchè limita l'ingerenza straniera nell'economia interna, sia dal punto di vista tecnico-economico che da quello politico, — non sembra facilmente realizzabile su vasta scala perchè i paesi prestatori data l'attuale situazione generale politica ed economica saranno indotti più difficilmente ad esporre i propri capitali senza controllarne e seguirne la gestione. Comunque in un momento nel quale l'afflusso di capitale estero è non solo necessario, ma indispensabile, tutte le forme attraverso le quali giungerà potranno essere egualmente buone ed utili, purchè venga salvaguardato il Paese dal pericolo di eventuali soggezioni economiche.