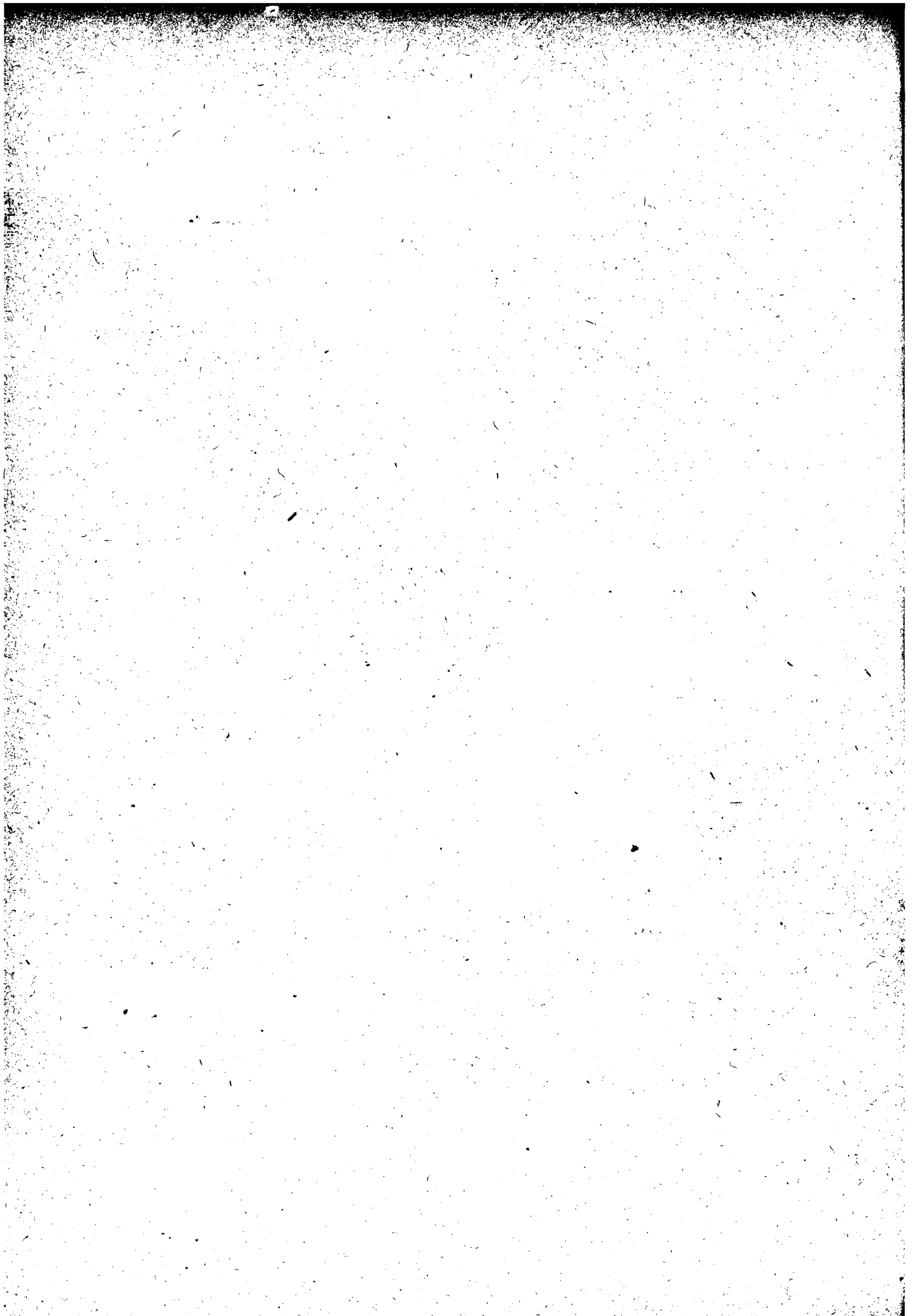


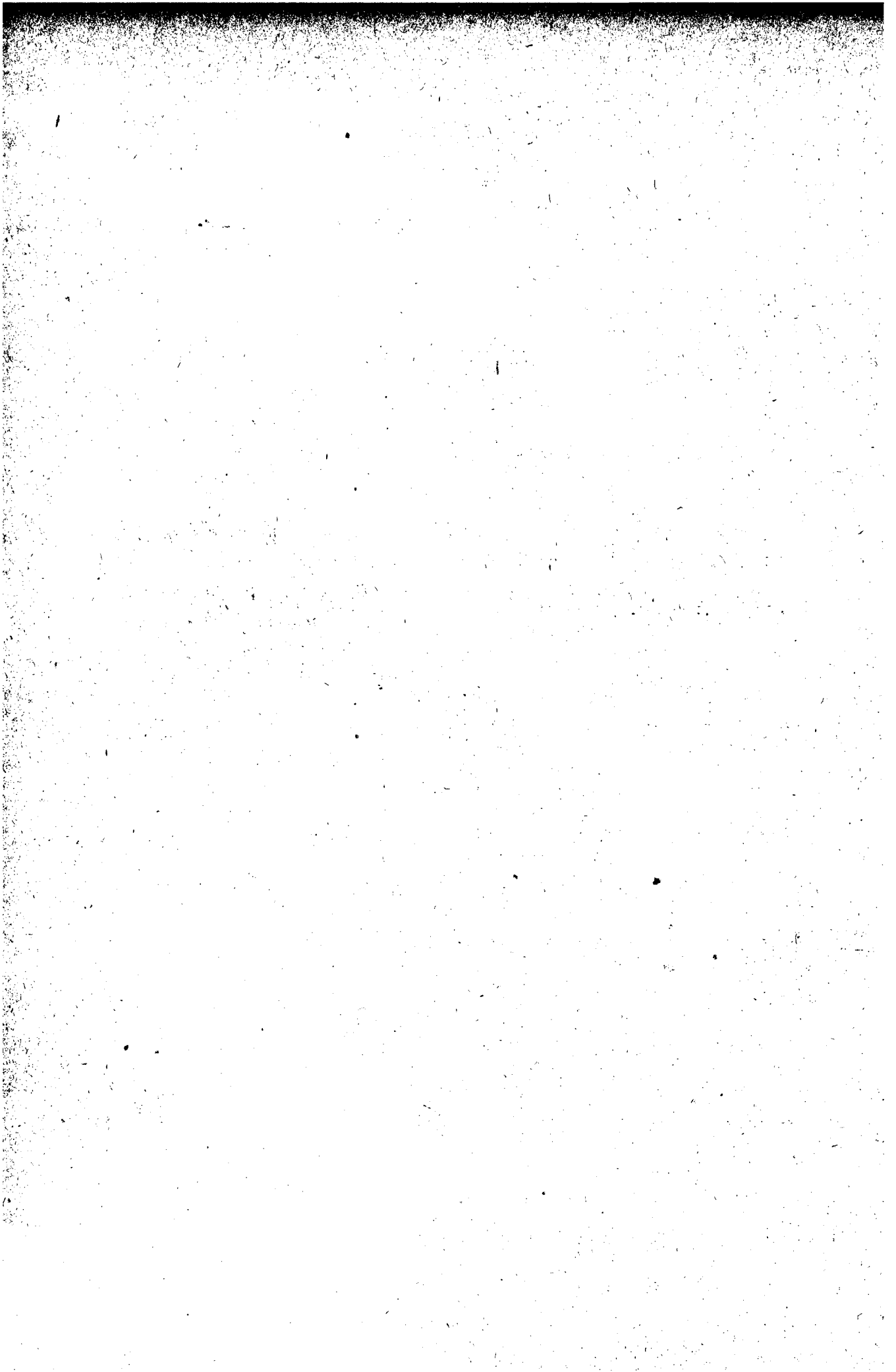
PARTE TERZA

MONOGRAFIE



*Allo scopo di integrare la relazione della Sottocommissione si è proceduto alla pubblicazione delle due monografie che seguono.*

*Le altre monografie pervenute alla Commissione, pur essendo pregevoli, non sono qui comprese a causa delle loro dimensioni.*



# CONSISTENZA ATTUALE E NECESSITÀ DI RICOSTRUZIONE DELLA MARINA MERCANTILE ITALIANA

A CURA DEL

dott. VITTORIO DE CASTRO

*Armatore*

Il problema odierno della marina mercantile italiana differisce per molti aspetti da quello relativo alla ricostruzione di altri settori dell'industria nazionale. Vi sono importanti motivi d'ordine generale e specifico perchè alla ricostruzione della flotta sia data la precedenza nella faticosa rinascita del paese.

La marina mercantile italiana è stata praticamente distrutta.

« Il Globo » del 27 gennaio 1946 pubblica i seguenti dati, dei quali alcuni sembrano ispirati da considerazioni ottimistiche :

« A 193 unità, per complessive 531.000 tonnellate circa di stazza lorda ammontano i piroscafi e le motonavi a propulsione meccanica attualmente di proprietà italiana. A queste si devono aggiungere i piroscafi « Madda » e « Trovatore » noleggiati dal governo spagnolo e che navigano sotto quella bandiera, per 10.000 tonnellate ; il piroscafo « Siemen » di 7.000 tonnellate, venduto alla Svizzera con patto di riscatto ; il piroscafo « Gerarchia » di 5.300 tonnellate, ancora in Portogallo e in corso di noleggio alla Svizzera. In totale 196 piroscafi e motonavi per circa 543.000 tonnellate.

Tra il naviglio minore, il motovelico ammonta a 591 unità per circa 53.000 t. s. l., e i piro e motopescherecci a 703 per 17.500 tonnellate.

Complessivamente quindi 1.850 unità, tra piroscafi, motonavi, naviglio motovelico, piro e motopescherecci.

Tuttavia non tutto questo naviglio, come è noto, è alle dipendenze delle autorità italiane, e solo parte di esso è in servizio. Del naviglio a propulsione meccanica 37 navi miste e passeggeri, per quasi 90.000 tonn., 23 navi da carico, per più di 79.000 tonn., e 11 navi cisterna, per 67.500 tonn., sono in esercizio a disposi-

zione degli alleati. 18 navi miste e passeggeri, per 22.000 tonn. s. l., 38 da carico, per 52.000 tonn., 1 traghetto di 1.342 tonn., 2 cisterne, per 480 tonn., sono in esercizio e addetti ai servizi civili italiani o requisiti dalla Regia Marina.

Sono poi in riparazione o in attesa di entrare in cantiere per le riparazioni, 220.000 tonn. di s. l. precisamente 7 navi miste e passeggeri per 58.400 tonn., 37 da carico per quasi 98.000 tonn., 3 traghetti per oltre 4.600 tonn. e 16 navi cisterna per 59.000 tonnellate ».

Questa sarebbe la efficienza della nostra marina mercantile dopo la disastrosa guerra, questi i dati che si contrappongono alle 3.400.000 tonnellate raggiunte nel 1939.

Che vi sia quindi grande necessità di ricostruzione è attestato dal rapporto tra questi dati, l'ultimo dei quali misura la possibilità ed i bisogni marittimi dell'Italia in tempi normali. Infatti non soltanto la posizione geografica dell'Italia e la sua configurazione fisica, ma il credito della sua bandiera e l'abilità del suo personale forniscono una base obbiettiva di capacità, di tradizione e di tendenza al risorgere della nostra marina ed all'esercizio delle attività marinare come ramo importante e naturale dell'economia italiana.

Che il tonnellaggio raggiunto nel 1939 non sia il risultato dei molti fattori accidentali intervenuti, dal 1935 in poi, nella politica e nell'economia italiana (guerra d'Etiopia, Spagna, Albania, politica autarchica, ecc.) ma lo sviluppo normale, fisiologico del nostro armamento, si può dedurre anche dal rapporto di esso con la popolazione del regno. Il quale rapporto, come risulta dal seguente specchietto, fa scendere l'Italia all'ottavo posto della scala dal sesto, ove si colloca per la cifra assoluta del tonnellaggio.

P A E S I	Popolazione	Totale tonnellate lorde 10 giugno 1937	Tonnellate per abitante
Gran Bretagna e Irlanda .....	46.000.000	17.436.207	0.435
U. S. A. (incluso laghi) .....	127.000.000	11.788.272	0.092
Giappone .....	69.200.000	4.475.110	0.069
Germania .....	66.000.000	3.927.916	0.060
Norvegia .....	2.800.000	4.346.732	1.506
Francia .....	41.800.000	2.843.688	0.068
Italia .....	43.000.000	3.174.089	0.074
Olanda .....	8.500.000	2.630.802	0.310
Svezia .....	6.200.000	1.494.432	0.241
Grecia .....	6.700.000	1.855.435	0.277
Spagna .....	24.000.000	1.243.715	0.051
Danimarca .....	3.500.000	1.117.512	0.314
Russia .....	170.000.000	1.253.284	0.007
Altri paesi. ....	—	7.683.706	—
		65.271.440	

Le necessità di naviglio per l'Italia emergono anche dai dati relativi al traffico marittimo.

MERCI SBARCATE E IMBARCATE NEI PORTI ITALIANI

	1929		1938	
	migliaia di tonnellate		migliaia di tonnellate	
<i>Traffico con l'estero</i>				
a) <i>bandiera italiana</i>				
merci sbarcate .....	11.632		13.229	
merci imbarcate .....	1.982		2.517	
		13.614		15.746
b) <i>bandiera estera</i>				
merci sbarcate .....	10.906		6.823	
merci imbarcate .....	1.706		1.347	
		12.612		8.170
		26.226		23.916
<i>Traffico tra porti italiani</i> .....		6.161		10.089
<i>Traffico totale</i> .....		32.387		34.005

A questo traffico la bandiera italiana non partecipava che con il 76 % del totale. Lo squilibrio era compensato soltanto in parte dalla partecipazione italiana al traffico internazionale.

Inoltre le caratteristiche del naviglio italiano non erano delle migliori, giacchè se si erano fatti notevoli progressi nella marina da passeggeri, la flotta da carico era per la maggior parte composta da navi di età e di gestione antieconomica, come risulta dallo specchio a pag. 301.

Un indice molto interessante è, infine, offerto dal crescente sviluppo del traffico costiero nel complesso del traffico nazionale, in cifra assoluta e relativa.

	milioni di tonnellate	
	1929	1938
Merci caricate dalle FF. SS. per il pubblico .....	50,7	50,3
Traffico marittimo fra i porti italiani .....	6,2	10,1

La partecipazione del traffico costiero passa dal 14 % del 1929 al 20% del 1938, mentre l'incremento assoluto è di oltre il 60 %; per l'influenza della produzione carbonifera italiana, che, da 0 nel 1929, raggiunge circa due milioni di tonnellate nel 1938.

Di fronte ai dati relativi alla consistenza del movimento di merci trasportate per via mare negli anni antecedenti alla guerra, stanno i piani di ricostruzione elaborati dal Comitato Interministeriale per la Ricostruzione relativi all'anno in corso, i quali implicitamente attestano la necessità di ripresa della nostra marina

commerciale come condizione della più vasta ripresa di tutta l'economia nazionale.

Tali piani sono fondati sulle reali esigenze dell'Italia al momento attuale.

«Depauperate le sue disponibilità di beni di consumo, inaridite dalle distruzioni, dalle asportazioni e dal mancato rinnovo alle scorte di materie prime e di beni strumentali, depressa l'agricoltura; menomata l'industria, gravissimamente danneggiati gli elementi e sconnesso il sistema dei trasporti, troncati i rapporti personali con i mercati esteri, disorganizzati i mercati interni e la distribuzione, dissestate le pubbliche finanze e la moneta, l'Italia, privata di mezzi di pagamento internazionali, affronta l'opera di ricostruzione nelle condizioni più difficili che si possano pensare.

Tale opera dovrà in un primo tempo limitarsi ad assicurare il minimo tenore di vita della popolazione ed una graduale ripresa del sistema produttivo che le consenta di provvedere ai bisogni del consumo e del reinvestimento produttivo, ed al progressivo reinserimento nel sistema degli scambi internazionali, che sono per noi condizione di vita. Senonchè la ricostruzione non potrà iniziarsi se non ci vengono assicurati dall'estero aiuti e crediti che ci permetta di superare la prima fase critica nella quale i necessari rifornimenti non possono ancora trovare, nelle esportazioni e nelle poste attive della bilancia dei pagamenti, quella contropartita che sicuramente troveremo dopo il riavviamento della produzione».

I piani suddetti sono impostati sul presupposto di dover provvedere alle immediate necessità del paese e cioè:

a) assicurare alla popolazione le sussistenze indispensabili al suo mantenimento in vita;

b) rimettere in efficienza il sistema dei trasporti,

Piroscafi e motonavi di almeno 100 T. S. L. distinte secondo l'età e tonnellaggio unitario

CATEGORIA DI TONNELLAGGIO	Inferiore ai 5 anni		Dai 5 a meno di 10 anni		Dai 10 a meno di 15 anni		Dai 15 a meno di 20 anni		Dai 20 a meno di 25 anni		Dai 25 ed oltre		TOTALE	
	N.	Tonnellate	N.	Tonnellate	N.	Tonnellate	N.	Tonnellate	N.	Tonnellate	N.	Tonnellate	N.	Tonnellate
Da 100 a meno di 500 .....	8	1.364	19	3.807	26	4.381	97	24.621	73	21.593	218	46.922	441	102.688
» 500 » » 1.000 .....	2	1.543	6	4.253	6	4.763	16	10.900	14	9.487	59	45.501	103	76.446
» 1.000 » » 2.000 .....	2	3.337	7	13.228	9	12.003	17	24.422	13	20.021	99	135.462	147	208.473
» 2.000 » » 4.000 .....	4	14.695	11	17.109	28	78.685	13	34.987	30	80.432	73	227.887	159	463.795
» 4.000 » » 6.000 .....	—	—	7	36.021	26	132.024	58	304.403	61	323.402	88	432.415	240	1.228.265
» 6.000 » » 8.000 .....	2	15.770	2	14.705	17	111.295	23	211.941	7	46.135	18	119.994	79	519.840
» 8.000 » » 10.000 .....	—	—	1	8.177	7	62.089	11	97.479	2	16.221	7	59.400	28	243.366
» 10.000 » » 15.000 .....	2	20.800	2	25.273	2	23.387	2	24.512	2	23.158	3	36.218	13	153.548
» 15.000 » » 20.000 .....	—	—	2	38.982	—	—	2	36.644	2	30.563	—	—	6	106.189
» 20.000 ed oltre .....	—	—	2	99.564	6	157.289	3	65.541	—	—	—	—	11	322.394
TOTALE .....	20	57.508	59	271.119	127	585.916	252	835.450	204	571.012	565	1.103.799	1227	3.424.804

condizione prima della ripresa della vita economica nazionale ;

c) provvedere alla ricostruzione delle opere pubbliche per la parte indispensabile al funzionamento dell'amministrazione dello stato e a quella dell'edilizia privata per la parte indispensabile per il ricovero della frazione di popolazione rimasta, a causa delle immani distruzioni della guerra, senza tetto ;

d) assicurare il massimo assorbimento della mano d'opera ed il maggiore sfruttamento del patrimonio tecnico nazionale.

I piani, come sopra redatti, sono riassunti nelle seguenti richieste di importazione per il 1946 :

combustibili solidi e derivati . . . . .	tonn.	11.009.000
oli minerali e derivati . . . . .	»	2.809.750
materiali siderurgici . . . . .	»	872.018
metalli non ferrosi . . . . .	»	96.425
minerali . . . . .	»	836.000
diamanti in scheggie . . . . .	carati	400
materiali ceramici, refrattarie ed isolanti . . . . .	tonn.	212.466
prodotti chimici vari . . . . .	»	93.450
farmaceutici . . . . .	»	979.827
legname e derivati . . . . .	»	3.064.800
fibre tessili e cellulose . . . . .	»	537.070
gomme resine e cere . . . . .	»	33.682
pellami e ossa . . . . .	»	103.170
oli, grassi animali e vegetali e semi oleosi . . . . .	»	546.935
generi alimentari destinati a diretto consumo . . . . .	»	2.718.565
alimentari per bisogni industriali.	»	439.710
erbe e droghe per liquori . . . . .	»	258,2
macchine, apparecchi e parti di impianti (calcolato a numero di capi)		
prodotti industriali vari . . . . .	»	3.000
voci non specificate per un importo complessivo sino a 15.000.000 di dollari		

complessivamente il peso approssimativo delle merci richieste si fa ascendere a 22.000.000 di tonnellate.

Questa cifra indica soltanto l'ammontare delle importazioni previste per la iniziale ripresa della nostra economia. Essa tuttavia costituisce un elemento illuminante per la valutazione del tonnellaggio necessario a soddisfare i bisogni delle nostre importazioni, tonnellaggio che non può essere sensibilmente inferiore a quello dell'anteguerra.

Ai tassi di nolo attuali il contributo che paghiamo all'estero per la voce « noli » è imponente ed è necessario ridurlo al più presto.

Tale stato di cose non sarebbe tuttavia decisivo se altri importanti motivi non rendessero la ricostruzione della nostra marina mercantile una necessità di palmaria evidenza.

L'industria armatoriale è tra le più vecchie in Italia ; anche oggi è forse una delle poche industrie italiane che ricostruita su basi sane sarebbe in grado di sostenere la concorrenza internazionale.

È indispensabile però che la ricostruzione avvenga con saggezza : non vi è posto per errori, che in questo campo costano cari : non vi è posto per esperimenti di statizzazione che sono già stati fatti e sono tutti falliti. Il traffico marittimo si svolge nell'ampio campo della concorrenza internazionale e occorre prontezza, sagacia, preparazione per non soccombere. Lo Stato potrà sostenere, difendere i propri nazionali, ma deve lasciare alla iniziativa privata la libertà di movimento e di decisione che le occorre per portare a buon termine una industria che è tra le più speculative e difficili.

## 2. - Lineamenti di una futura flotta

Esaminando il piano d'importazione per il 1946 vediamo che gran parte del traffico è costituito da merci di massa : grande parte degli arrivi nei porti italiani è costituito da navi del tipo Liberty.

La prima necessità che si appalesa è quindi quella di dotare la nostra marina di un adeguato numero di carrette.

E' ancor troppo presto per parlare di linee : la nave di linea costa assai di più, lo spazio è utilizzato in minor misura, le correnti del traffico non sono ancora bene individuate : c'è ancora tempo per la nave di linea.

Ciò che occorre d'urgenza è la carretta : non fa nulla se vecchia : non fa nulla se non molto economica ; i noli alti attuali devono certamente permetterne il rapido ammortamento, e per quanto il ritmo delle nuove costruzioni sia celere, i costi d'esercizio dell'armamento italiano, ne permetteranno ancora lo sfruttamento a costi marginali per lungo tempo.

Ma dove procurarsi tali carrette ? Quando tutto il recuperabile sulle coste italiane sarà riparato avremo circa 400.000 tonnellate di tale naviglio con una capacità di trasporto pari a circa il 10 % delle nostre importazioni.

Si trova all'estero tale tipo di nave ? È da prevedersi che vi sarà abbondanza soltanto di navi tipo « Liberty » per cui il senato americano ha recentemente fissato il prezzo di vendita agli stranieri in dollari 644.000 se costruito dopo il 1942 e 550 se costruito prima di tale data.

A tali prezzi i Liberty saranno reputati convenienti ? Ai noli attualmente in vigore il prezzo richiesto non appare eccessivo. Le previsioni di ribasso nei noli sono per contro una remora agli acquisti di tali navi che sono facilmente superabili tecnicamente ed economicamente da nuove costruzioni.

I Liberty hanno consumo elevato, bassa velocità, alcuni difetti nautici, che (a meno di fare sostanziali modifiche) possono far loro attribuire un valore di una nave di 25-30 anni.

Prima della guerra buona parte delle nostre carrette non erano certamente più giovani d'età, eppure i nostri armatori continuavano a gestirle con profitto. Se quindi gli armatori italiani decidessero e volessero acquistare tale tipo di navi, bisognerebbe dar loro la possibilità di effettuare tali acquisti mettendo loro a disposizione la valuta necessaria. Questa sarebbe presto ri-



guadagnata con i noli in entrata che costituirebbero la contropartita e la garanzia del venditore straniero.

L'acquisto immediato di Liberty o altre navi di età risponde alle necessità della congiuntura ma non può costituire evidentemente il programma fondamentale di ricostruzione della nostra marina mercantile.

Il problema assillante è oggi quello delle importazioni ma non tarderanno a delinearsi altri problemi dell'economia nazionale, in cui la marina mercantile avrà vasto campo d'azione e importanti compiti da svolgere.

Tali problemi sono quelli dell'emigrazione, del turismo, dell'esportazione, e se i trattati di pace non ci saranno troppo ingiusti quello delle colonie.

È quindi indispensabile che la marina italiana abbia una flotta da passeggeri e una flotta di linea.

Seguendo il progresso della tecnica dei trasporti è agevole prevedere che il turismo di lusso abbandonerà, in un periodo più o meno breve, la via del mare per seguire quello dell'aria, e ciò costituirà senza dubbio un colpo decisivo alla ripresa dei lussuosi transatlantici, la cui gestione non potrà assolutamente sostenersi in regime di libertà.

Nel 1933 il traffico passeggeri Stati Uniti-Europa e viceversa si suddivise fra le principali società di navigazione italiane e straniere nel seguente modo :

	Passeggeri trasportati	Variazioni rispetto al 1932
Gruppo Italiano .....	80.735	— 5.252
Nordeutschel Lloyd .....	76.924	— 39.203
Hamburg-Amerka .....	38.215	— 16.453
Cunard Line .....	51.433	— 28.802
Whits Stav Line .....	47.145	— 17.181
Compagnie Genev. Transatl.	42.741	— 10.569
United States Lines .....	37.513	+ 5.243

Un esame delle cifre riportate rispetto al naviglio impiegato manifesta che al trasporto degli 80.735 passeggeri trasferitesi con navi italiane (Italia e Cosulich) il « Rex » e il « Conte di Savoia » contribuirono con il rilevante numero di 48.867 passeggeri; mentre nella flotta del Norddeutschel Lloyd il primato è tenuto dal « Bremen » e l'« Europa » con 59.290 passeggeri su 76.924; per la Cunard, il primato è tenuto dal « Berengaria » e l'« Aquitania » che hanno trasportato 29.717 passeggeri su 51.433; per la White Star Line dal « Majestic » e « Olympic » con 22.702 passeggeri su 47.142, per la Compagnie Genev. Transatlantique de « Ile de France » ed il « Paris » con 22.634 passeggeri su 42.741.

Abbiamo ritenuto opportuno riportare queste cifre in quanto esse sono rivelatrici di una tendenza affermata a favore delle « mammoth ships » di fronte alle navi di minor tonnellaggio e velocità (si noti però che il maggior tonnellaggio non sempre è indicativo di una

maggiore capacità di trasporto, a causa dei più confortevoli adattamenti delle classi e degli spazi sociali; così il « Rex » di 54.000 tonnellate possedeva una capacità di trasporto pressochè raffrontabile a quella del « Taormina » di nemmeno 10.000 tonn. s. l.).

Se il pubblico ha evidentemente manifestato le sue preferenze per un tale tipo di navi, l'esperienza ha però confermato che la gestione di transatlantici giganteschi sono un pessimo affare.

Già prima della guerra erano state costruite unità di 25-30 mila tonnellate a classe unica con velocità intorno ai 20 nodi.

Di questo tipo sono le seguenti navi costruite tra il 1929 ed il 1933 :

	velocità media	tonnellaggio
Washington .....	21,36	24.289
Manhattan .....	21,14	24.289
Champlain .....	19,10	28.124
Georgie .....	17,73	27.759
Britannie .....	17,82	26.943
Lafayette .....	17,10	25.178

Il largo favore incontrato da tali unità, indicano la strada da seguire per la ricostruzione della nostra flotta da passeggeri.

Problema non meno urgente è quello del ripristino del traffico di linea. Tale traffico comporta una specializzazione del naviglio e del personale (che per molte linee già possediamo) e la costituzione di un'ampia infrastruttura composta di agenzie, magazzini, depositi di rifornimento in Italia e all'estero. Lo sviluppo della linea è in generale lento e si tratta, dal punto di vista finanziario, di una operazione a più lungo respiro. D'altra parte la linea è meno soggetta alle brusche oscillazioni del mercato dei noli liberi.

L'Italia è forte importatrice di olii minerali e sarebbe quindi naturale, oltre che desiderabile, che essa avesse una adeguata flotta di cisterne.

Non meno interessante sarebbe lo sviluppo di una flotta di « fruits-carriers » da noi chiamate bananiere perchè tutte le nostre unità di questo tipo erano addette a questo traffico. Oltre il traffico di frutti tropicali di importazione, tali navi dovrebbero trovare impiego nella nostra esportazione di frutta e nel traffico di primizie che va sviluppandosi ogni giorno di più dalla Tunisia, Algeria e Marocco verso i mercati dell'Europa centrale.

Meriterebbe incoraggiamento una flotta peschereccia d'alto mare sia per l'approvvigionamento del mercato interno che per l'alimentazione dell'industria conserviera, la quale ha in Italia una vecchia tradizione.

Ci siamo soffermati su alcuni tipi di navi speciali di cui sarebbe opportuno vedere l'inclusione nella nostra

flotta. Senza dubbio sono navi di alto prezzo, ma anche i noli relativi sono molto remunerativi.

Abbiamo sotto gli occhi l'esempio della Norvegia che dopo la guerra del 1914-18 aveva visto la sua flotta passare da 1.923.000 nel 1914 a 4.833.000 nel 1939, di cui più della metà era costituita di navi moderne sotto i quindici anni e in gran parte dedite a traffici speciali. Mentre la flotta norvegese si sviluppava in questo senso, abbiamo un altro esempio di eccezionale sviluppo dopo la scorsa guerra, in direzione, diremo così, inversa: la marina ellenica, che passava da 820.000 tonnellate nel 1914 a 1.780.000 tonnellate nel 1939.

La quasi totalità della marina greca era costituita da navi di più di quindici anni che erano comprate usate su mercato internazionale a basso prezzo perchè considerate non economiche da altre marine. I greci hanno saputo adoperare queste navi con particolari criteri commerciali, forse non sempre raccomandabili, ma rimane il fatto che si erano fatti una specialità di alcuni traffici, poveri in generale, dove facevano una spietata concorrenza di prezzi.

Da quanto siamo andati sin qui esponendo, sarà facile dedurre che la politica economica della marina mercantile assume molti aspetti; ma vi è il non meno difficile problema di graduarla nel tempo. È evidente che il momento migliore per incoraggiare lo sviluppo sono, per i bassi prezzi di costruzione e di acquisto, i momenti di crisi, quando cioè l'iniziativa privata si fa più fiacca.

D'altra parte è opportuno che l'età della flotta, e ciò si riferisce soprattutto alle navi di linea, sia graduata nel tempo, perchè l'onere del ringiovanimento della flotta non gravi assieme in periodi limitati. I programmi di finanziamento e di costruzione dovranno quindi essere suddivisi su lunghi periodi: ad esempio 10-15 anni.

Marina da passeggeri, linee regolari, linee coloniali, richiamano immediatamente alla mente il problema degli aiuti alla marina mercantile. Ma prima di affrontare tale problema sarà bene fare giustizia di due concetti che hanno ormai fatto le loro prove e che contrastano con le caratteristiche individualistiche dell'industria marittima. Ci riferiamo alla gestione statale e alla concentrazione delle imprese di navigazione.

Oltre alla Sortorgflot russa di cui non si conoscono i risultati economici, ma che, dallo sviluppo avuto dalla marina russa, si ha ragione di ritenere non eccessivamente brillanti, abbiamo avuto dopo la guerra 14-18 diversi altri esempi di gestione statale.

Sotto la pressione delle masse elettorali, il governo socialista del Commonwealth australiano, fece costruire 5 unità di 12.000 tonnellate ciascuna, particolarmente adatte al traffico tra l'Australia e l'Europa. L'esperimento fu di breve durata e si mostrò a tal punto rovinoso che la flotta fu ceduta ad un gruppo armatoriale inglese che ha continuato ad esercire le navi sulla stessa linea ma con risultati assai diversi!

Anche il Canada, con lo scopo evidente di controllare e calmierare indirettamente la potentissima *Canadian Pacific Railway* aveva creato la *Canadian National Shipping* forte di 10 unità tra le 1.000 e le 8.000 tonnellate. I risultati sono stati quanto mai insoddisfa-

centi per quanto l'organismo vivesse ancora allo scopo delle ostilità.

Anche in Italia abbiamo avuto un esempio, quando per porre fine agli utili «scandalosi» che si ricavano dall'importazione delle banane dalla Somalia ne venne creato il Monopolio Statale. Un traffico che aveva fatto la fortuna di alcuni armatori privati, si tramutò con la creazione della R. A. M. B. in una gestione passiva.

Lo Stato non si è mai rivelato un buon armatore: le ragioni sono molteplici e di vario ordine.

Gestione statale significa: burocrazia, quindi spese generali elevate, corresponsabilità, lentezza, frequente incompetenza.

Gestione statale significa influenze politiche, quindi limitazione alla scelta del personale più adatto e del fornitore migliore.

Gestione statale significa: organici, regolamenti del personale, ecc., e quindi scarso incentivo tra il personale a distinguersi ed a realizzare economie di gestione.

Tutti fattori essenziali al successo dell'impresa armatoriale.

Le grandi concentrazioni delle imprese di navigazione peccano su per giù degli stessi difetti: vi è da aggiungere un altro insito nella mole stessa degli organismi e cioè la tendenza a costruire navi buone per tutti i traffici e a spostare navi e personale da un traffico all'altro rendendo difficile quella specializzazione di navi e di personale che appare sempre più necessaria nella competizione con le altre marine.

Alla base dei casi più tipici di concentrazione vi è quasi sempre uno sfondo politico.

Citeremo per primo il tentativo del finanziere americano Morgan che nel 1901 dopo aver acquistato varie compagnie di navigazione e prese altre sotto il suo controllo, riuscì a mettere assieme un complesso di 500.000 tonnellate. Era suo intendimento assicurarsi una forte sovvenzione del governo americano e costituire un trust delle linee regolari operanti tra l'Europa e il Nord America.

Ma dopo pochi anni il tentativo di Morgan fallì; l'*International Marine Company* che aveva creato, dovette venire a patti con le compagnie che erano rimaste fuori del trust, e finì con dare dei pessimi risultati finanziari, tanto che Morgan rinunziò all'impresa.

Più di recente, per tentare di parare il dissesto delle due vecchie e importanti compagnie impegnate nel traffico Nord-Atlantico di linea, *Cunard* e *White Star*, il governo inglese ne promosse la fusione: per sostenere il nuovo organismo, furono necessari sempre maggiori sovvenzioni e finanziamenti statali senza peraltro risanare i bilanci dell'impresa.

In Germania dopo il concentramento di tutte le compagnie di linea più importanti sotto l'egida delle due grandi società *Hapag* e *Norddeutscher Lloyd* si era ritornati poco prima della guerra all'autonomia delle compagnie minori.

Il concentramento delle compagnie sovvenzionate italiane del 1937 sembrò avere maggior fortuna solo per il fatto che la congiuntura eccezionalmente favo-

revole permise la ripresa della distribuzione dei dividendi alle compagnie.

Ma tale successo è da considerarsi momentaneo e strettamente connesso all'eccezionale periodo di congiuntura, come si può dedurre dal fatto che gli utili conseguiti in quel momento da altre compagnie e dagli armatori privati furono di gran lunga superiori.

Al passivo del concentramento è intanto da ascrivere la distruzione di fiorenti compagnie quali, ad esempio la « Società Veneziana », che ad quasi mezzo secolo si era creata una specialità dei traffici con Calcutta. Le navi appositamente costruite per tale traffico furono spostate su altre linee, quali quelle del nord America, mentre navi costruite per il freddo atlantico nord furono trasferite, dopo costosi adattamenti, ai tropicali mari dell'oltre Suez.

Pur essendo un'industria che richiede un notevole investimento di capitali, la grande impresa di armamento non ha mai potuto impedire il prosperare dell'azienda media e piccola. Avviene sul mare ciò che si vede nell'agricoltura. L'eredità e la tradizione sono condizioni favorevoli allo sviluppo dell'industria marinara. Pertanto, accanto alle grandi compagnie di navigazione, vi sono centinaia di armatori che gestiscono una o due navi, la cui proprietà è a sua volta divisa tra ancor più piccoli proprietari (caratisti. La nave si divide idealmente in 24 carati). Molte popolazioni rivierasche vedono nel mare il miglior impiego delle proprie capacità e dei propri risparmi. Anzi è frequente il caso che dalla piccola azienda familiare sia sorta, per particolari contingenze, la grande impresa. La vastità del mercato dei noli, la varietà delle situazioni che esso offre, la possibilità di sempre nuove iniziative, fa sì che le capacità individuali abbiano un ampio campo per affermarsi, e la potenza finanziaria non è quindi la sola a determinare il successo dell'impresa.

Tutto vale a dimostrare che nel campo della ricostruzione la massima autonomia deve essere lasciata alla iniziativa privata.

Ma deve e può lo Stato disinteressarsi della propria marina ?

### 3. - Gli aiuti statali.

L'interrogativo posto alla fine del capitolo precedente non ha naturalmente che una sola risposta: lo Stato ha il dovere di fare tutto quanto è possibile per aiutare l'opera di ricostruzione di una marina mercantile.

Si crede comunemente che tale aiuto debba necessariamente concretarsi nel termine: sovvenzioni. Prima di affrontare tale grave questione si vuol accennare ad altri aspetti dell'azione statale che verrebbero decisamente a vantaggio della marina mercantile.

Prima fra tutte la politica fiscale. Attualmente la navigazione è sottoposta alle seguenti imposte e tasse:

*sul patrimonio*: imposta del 0,75 %;

*sul reddito*: le società pagano il 24 % di R. M.,

più l'imposta straordinaria sulla congiuntura, più la imposta cedolare sulle azioni. Gli armatori privati pa-

gano il 18 % di R. M. più l'imposta sulla congiuntura che va sino all'avocazione, l'imposta complementare sul reddito sino al 70 %;

*sui noli nazionali* grava il 4 % dell'imposta generale sull'entrata a cui le amministrazioni statali aggiungono talvolta la tassa di registro del 3 %; sugli acquisti grava la tassa di registro del 3 % circa più i dazi doganali sugli acquisti all'estero.

La navigazione è poi soggetta a tasse portuali di pilotaggio, di dogana sicché il contributo che essa dà alle finanze dello Stato è veramente imponente.

Vi dovrebbe quindi essere una maggiore comprensione del fisco nell'esame dei bilanci delle Società di Navigazione. L'armatore dovrebbe essere autorizzato nei periodi di prosperità a costituire delle riserve per l'acquisto di nuovo naviglio poichè nella quasi totalità dei casi le quote d'ammortamento consentite non sono sufficienti a tale scopo. Un esempio servirà meglio a chiarire l'idea: un armatore avveduto ha comperato in periodo di depressione una nave di 5 anni per un milione. Sopravviene un periodo di prosperità che gli permetterebbe di ammortire il costo della nave in sei anni. Ma ciò il fisco non lo consente: egli deve ammortire la nave in almeno 10 anni, nè gli è consentito di costituire delle riserve franche d'imposta per nuovi acquisti. Gli utili devono quindi essere contabilizzati come tali e cadere sotto l'imposta straordinaria di congiuntura, di R. M. e complementare. Queste imposte costituiscono una confisca di gran parte dell'utile.

Ma se dopo sei anni l'armatore volesse sostituire la sua nave che conta ormai 11 anni con altra di 5 anni, le quote accantonate più il ricavato della vendita della sua nave non sarebbero sufficienti a coprire il costo della nave nuova.

Questo caso è talmente frequente che costituisce più la regola che l'eccezione ed è un grave ostacolo al rinvigorisimento della flotta.

Per effetto della traslazione dell'imposta molte di queste tasse vengono a gravare sui costi d'esercizio. Se si vuole mettere la marina italiana in condizione di competere con le rivali estere, la politica fiscale deve tendere a liberarla di tali gravami. Ciò avrebbe inoltre l'effetto di attirare in questo paese, quel naviglio estero che per l'elevatezza delle imposte nel proprio paese, cerca sotto altre bandiere un regime fiscale più favorevole.

La politica portuaria non presenta minori difficoltà: essa dovrà mirare prima di tutto alla riparazione delle nostre attrezzature portuali ed alla revisione dei sistemi dell'amministrazione delle Capitanerie. Troppi compiti le sono stati affidati, troppi regolamenti sono stati emanati, perchè l'amministrazione della nostra marina non sia diventata farraginoso, complicata e caratterizzata dalla solita irresponsabilità burocratica. Quando si chiede alle Capitanerie di porto di fungere da distretto militare per i marittimi, di fare il giudice nelle controversie di piccola entità, di vistare i buoni per il prelevamento delle razioni di pane da prelevarsi dalle navi, non si possono richiedere quelle doti di tecnicità e di responsabilità che sono necessarie all'esplicazione di un compito delicato in cui sono coinvolti interessi a volte assai

rilevanti. Se si chiedono troppe cose nessuna viene fatta bene.

La mentalità del funzionario di capitaneria deve compenetrarsi inoltre nelle esigenze del traffico che impone di far presto e di non perdere costosi minuti. La marina mercantile ha bisogno di essere sostenuta, compresa, nella sua diuturna fatica e tale aiuto e tale comprensione non può esserle negata dagli organismi statali preposti ad amministrarla.

Alcuni stati, e principalmente la Germania, hanno aiutato la propria marina praticando tariffe ridotte sulle linee ferroviarie che fanno capo ai porti. Ciò ha servito in molti casi ad estenderne il retroterra. Una simile politica potrebbe essere attuata anche da noi specialmente per i transiti dall'estero.

D'altro canto è opportuno che la lotta che la ferrovia conduce contro la strada non incida sul traffico di cabottaggio. Non è oggetto di questo studio se e quando la ferrovia debba praticare delle tariffe preferenziali per difendersi dalla concorrenza dell'automobile; ma è deprecabile che a mezzo di queste tariffe preferenziali sottragga al traffico marittimo quelle merci che si rivolgerebbero naturalmente alla nave. Se la marina deve essere incoraggiata è dannoso toglierle i suoi cespiti normali e remuneratori senza reale vantaggio per la ferrovia.

L'azione di Governo nel campo sindacale sarà dettata da considerazioni di politica generale ed è quindi inutile parlare specificatamente di una politica sindacale nel campo marinaro.

Tuttavia, alcune considerazioni ci appaiono opportune. Forse più che nelle altre industrie è necessario che le rispettive associazioni di datori e prestatori di opera siano consapevoli dei bisogni reciproci dell'armamento e del marinaio.

Il lavoro sul mare si svolge secondo norme e consuetudini comuni a tutte le marine, che non possono essere modificate da un giorno all'altro, senza provocare uno stato d'inferiorità alla nostra bandiera.

È quindi necessario che l'azione sindacale si svolga scevra di ogni spirito rivoluzionario e si concreti nella difesa degli interessi dei lavoratori, secondo le possibilità del momento, tenendo sempre presente che le concessioni che possono essere fatte dai datori di lavoro sono limitate dalle condizioni vigenti nelle marine concorrenti.

I sindacati dovrebbero inoltre occuparsi di questioni salariali, del trattamento, degli alloggi degli equipaggi, ecc., ad esclusione di ogni questione disciplinare, per cui vi è già un giudice naturale nella persona dell'ufficiale di porto, organo dell'Amministrazione, che dovrà essere particolarmente geloso di questa sua prerogativa.

Non è qui il luogo di fare una disquisizione sull'opportunità o meno, dell'esistenza di sindacati unici o multipli. È per noi importante rilevare che la generalizzazione in tema di contratti di arruolamento è pericolosa: è necessario lasciare la libertà, anche sul terreno sindacale, ad accordi regionali e contratti speciali a seconda dei vari tipi di navigazione che hanno tutte necessità e possibilità diverse.

In tema di assicurazioni sociali i contributi appaiono eccessivamente gravosi. Le casse marittime sono state pioniere nel campo delle assicurazioni contro la invalidità e vecchiaia ma le prestazioni sono apparse in genere insufficienti e non proporzionate all'onerosità dei gravami imposti su salari spesse volte assai bassi...

Ad ogni modo sarà necessario arrivare ad una unificazione e semplificazione dei contributi che, allo stato attuale delle cose, comportano troppe cause di errore e complicazioni burocratiche.

Alla fine del 1938 la gente di mare contava 675.209 unità di cui 242.465 di prima categoria cioè addetti alla navigazione vera e propria e 410.710 di seconda. Tra questi ultimi vi erano 292.228 pescatori ed oltre 90.000 capibarca e barcaioi.

Tentiamo ora di fare un po' di luce sulla complicata questione delle sovvenzioni.

Esse vengono giustificate con tre ordini di argomentazione: politiche, militari ed economiche.

Tralasciamo motivi politici e militari per considerare unicamente quelli economici:

a) Vi è la necessità evidente di mantenere collegamenti con le isole e le colonie.

b) Vi è la convenienza ad attirare nel paese un gran numero di passeggeri onde dare incremento al turismo.

c) Vi è interesse a sviluppare i traffici di esportazione istituendo nuove linee ed aprendo così nuovi mercati.

Ma sono necessarie le sovvenzioni per raggiungere questi scopi?

Esaminiamo il caso dell'Italia.

*Rapporti con la Sicilia.* — A fianco dei servizi sovvenzionati della Tirrenia disimpegnavano il servizio postale, passeggeri e merci rapide, le ferrovie e il mezzo aereo. Quello delle merci ponderose era assicurato anche da varie linee libere in concorrenza con le sovvenzionate (Messina, Lauro, Dani, ecc.).

*Rapporti con la Sardegna.* — Anche qui il mezzo aereo affiancava sempre più le linee sovvenzionate per il trasporto della posta e dei passeggeri. Le merci erano trasportate oltre che dalle linee sovvenzionate, da linee e da navi di cabottaggio che assorbivano un volume di traffico assai superiore a quello delle sovvenzionate.

*Rapporti con la Libia.* — Anche qui il mezzo aereo toglieva sempre più la posta e passeggeri alle linee sovvenzionate. Il traffico delle merci era effettuato con successo anche da linee libere: Lauro e Messina, con servizi assai frequenti.

*Rapporti con l'Africa Orientale.* — Anche qui si faceva avanti il mezzo aereo. Sul mare le linee sovvenzionate (Lloyd Triestino) e di gestione statale (R. A. M. B.) erano in concorrenza con le linee libere della Garibaldi, di Messina e Lauro ed erano addirittura arrivate ad accordi di tariffa con queste Società.

Per quanto riguarda il turismo è da notare che prima della concentrazione prosperavano in Italia diverse compagnie dedite al trasporto dei passeggeri soprattutto

da e verso le Americhe. Per l'esattezza non tutte prosperavano perchè fu appunto per salvare alcuni armatori abili a praticare il gioco delle influenze nei corridoi ministeriali ed a imbastire piani megalomani affascinatori, che ad affrontare la concorrenza, che le concentrazioni furono decise.

Stà di fatto che il traffico dei passeggeri può, se ben condotto, essere largamente remunerativo e non aver bisogno di sovvenzioni. La composizione della nostra flotta da passeggeri dovrà essere studiata alla luce delle nuove condizioni che si presenteranno nel dopo guerra sia in relazione allo sviluppo del mezzo aereo, sia in relazione ad una nostra emigrazione, sia in relazione dello sviluppo di un turismo « medio » (in contrapposto al turismo ricco), che già aveva cominciato a svilupparsi prima di questa guerra. Vedremo quindi svolgere la nave da passeggeri dal tipo « mamouth » al tipo « cabin-stamer » come il nostro « Oceania » che tanto successo aveva già incontrato.

In quanto all'apertura di nuovi mercati e al vantaggio che le nostre esportazioni dovrebbero ricavare dalla creazione di linee sovvenzionate si osserverà soltanto che, appena lo hanno potuto, le linee sovvenzionate stesse sono venute ad accordi di « conference » e di « pool » con le concorrenti straniere onde mantenere le tariffe, venendo meno quindi a quell'azione moderatrice di noli che poteva essere la principale giustificazione delle sovvenzioni.

Vengono così a cadere molti argomenti e soprattutto quelli di carattere economico a favore delle sovvenzioni.

Furono considerazioni extra-economiche, avanzate e presentate da gruppi interessati che trasformarono in successivi paesi il nostro protezionismo marittimo iniziatosi nel 1886 ad imitazione di quello francese, in quella mastodontica costruzione che era l'ordinamento della nostra marina sovvenzionata all'inizio della guerra.

In virtù delle disposizioni emanate dal Governo, l'I. R. I. provvide a costituire la « Società Finanziaria Marittima » (FINMARE) con un capitale di L. 900.000.000 e con lo scopo, fra l'altro, di assumere partecipazioni azionarie nelle quattro compagnie di navigazione costituite dall'I. R. I. per l'esercizio delle linee marittime di preminente interesse nazionale, di curare il coordinamento tecnico delle stesse e di prestar loro, nelle forme ritenute più adatte, la necessaria assistenza finanziaria.

Le società di armamento costituite dall'I. R. I. erano le seguenti :

1) « ITALIA » S. A. N., con sede centrale e di armamento a Genova, capitale L. 500.000.000; flotta iniziale 37 navi per tonnellate lorde totali 456.316; settore di traffico: linee passeggeri e da carico per le Americhe.

Con decreto del Capo del Governo del 14/2/1939 e convenzioni del 21/1/1939 le fu assegnata una sovvenzione annua di L. 14.200.000 (da aumentarsi a L. 15 milioni dall'1/1/1941) per 20 anni con decorrenza dall'1/1/1937 per l'esercizio di due linee: a) Genova, la Guayra, Cristobal, Callao, Valparaiso e ritorno, con periodicità di 10 viaggi all'anno, da esercitarsi con due navi da pas-

seggeri e merci da 11.500 t. l. e 14 miglia velocità fino al 31/12/1942, da sostituirsi per gli anni seguenti con due navi da 15.000 tonn. lorde e 19 miglia; b) Trieste, Napoli, Genova, Cristobal, S. Francisco e ritorno, con periodicità di 16 viaggi all'anno fino al 31/12/1938 e per gli anni successivi 12 da esercitarsi con quattro navi da 6.000 tonn. lorde e 11 miglia, fino al 31/12/1937 e successivamente di 13,5.

La sovvenzione era revisionabile ogni 4 anni.

2) « LLOYD TRIESTINO » S. A. N., con sede centrale e di armamento a Trieste, capitale L. 600.000.000 e una flotta di 75 navi per tonn. lorde 614.049; settore di traffico: linee passeggeri e da carico con l'Africa oltre Suez oltre Gibilterra, con l'Asia oltre Suez e con l'Australia.

Con decreto del Capo del Governo del 14/2/1939 furono affidate al « Lloyd Triestino » per un periodo di 20 anni a decorrere dall'1/1/1937 le linee di preminente interesse nazionale per l'Africa, Estremo Oriente e la Australia verso una sovvenzione annua di L. 100.000.000 da ridursi a 95 dall'1/3/1939.

Anche questa sovvenzione era revisionabile ogni 4 anni.

Nel 1942 il Lloyd Triestino a richiesta del Governo provvide a mutare la propria ragione sociale in quella di « Linee Triestine per l'Oriente » (ORIENS).

3) « TIRRENIA » S. A. N., con sede centrale e di armamento a Napoli, capitale L. 150.000.000, flotta 55 navi per tonn. lorde 158.829; settore di traffico linee passeggeri e da carico del Tirreno e con la Libia, del periplo italico e del Mediterraneo occidentale, comprese le linee oltre Gibilterra con il nord Europa e la Gran Bretagna.

Con decreto del Capo del Governo 14/2/1939 venivano affidate alla « Tirrenia » le linee di navigazione come sopra per un ventennio a cominciare dall'1/1/1941 e revisionabile ogni 4 anni.

4) « ADRIATICA » S. A. N. con sede centrale e di armamento a Venezia, capitale L. 150.000.000, flotta iniziale navi 41 per tonnellate lorde 138.435; settore di traffico: linee passeggeri e da carico dell'Adriatico, Egitto, Levante e Mar Nero.

Con decreto del Capo del Governo del 14/2/1939 venivano affidate all'Adriatica i servizi marittimi come sopra per un ventennio a cominciare dall'1/1/1937 e con la sovvenzione annua di L. 48.045.000 revisionabile ogni 4 anni.

In complesso le 4 società suddette, sotto il controllo della FINMARE, gestivano inizialmente n. 208 navi, con un tonnellaggio lordo complessivo di 1.367.647 tonn. per un valore di circa 2 miliardi.

La guerra ha distrutto la flotta di questi organismi che da imprese armatoriali andavano trasformandosi in comodi ed efficienti uffici parastatali. Non ha però distrutto tutti gli interessi che tali organismi avevano creato, nè i pletorici quadri.

Sarebbe grave jattura se a tali organismi che oltre ai difetti preesistenti hanno ormai quello della lunga inazione venissero affidati nuovi compiti. Si liquidi quel poco che rimane del passato, e che non è la parte mi-

gliore di esso, e poichè si deve parlare di aiuti, che i denari dello Stato vengano spesi in opere attuali e vitali e non a risuscitar fantasmi e a mantenere forzatamente in vita entità che più vita non hanno.

Nonostante quanto si è detto finora la pratica delle sovvenzioni non può essere respinta in toto: essa può e deve essere usata come arma di difesa contro marine rivali che sovvenzionate dai rispettivi governi, tentassero di estromettere la nostra bandiera da alcuni traffici. In tal caso l'azione di Governo si rende necessaria anzi, indispensabile come contro qualunque tentativo di dumping, diretto a distruggere una nostra industria.

Prima però di arrivare ad un protezionismo marittimo il problema urgente che si pone è quello del finanziamento della ricostruzione; e l'azione dello Stato in tale campo può essere di grande rilievo e apportatrice di risultati decisivi.

#### 4. - Il finanziamento

Prima di affrontare tale problema sarà bene chiarire la questione delle costruzioni navali e del perenne conflitto d'interessi che ne deriva tra armatori e costruttori navali.

È indubbio che una sana industria delle costruzioni navali sia un vantaggio per quella armatoriale. Il contatto tra le due categorie porta frequentemente ai progressi tecnici e, poichè le riparazioni sono un'importante capitolo dei costi di esercizio, gli armatori hanno tutto l'interesse ad avere a portata di mano i cantieri per effettuarle. Ma appena l'industria delle costruzioni sente il bisogno di essere protetta, si rivolge necessariamente al mercato nazionale e vuole imporre le sue costruzioni all'armatore ad un più alto costo di quello del mercato libero. Qui sorge il dissidio: l'armatore mal sopporta di essere messo in condizioni d'inferiorità nella concorrenza che a sua volta deve sostenere, e pretende di rivolgersi dove la costruzione costa meno. Viene allora lo Stato a metter pace elargendo dei premi di costruzione. Tali premi, è bene chiarirlo, non vanno a vantaggio della marina mercantile, ma ad esclusivo profitto dell'industria delle costruzioni navali.

Così, parlando di finanziamenti, sarà bene non far confusione tra quelli da concedere alla marina mercantile e quelli da dare alle industrie costruttrici.

L'operazione di finanziamento della marina mercantile si concreta in tre forme:

1ª Mediante partecipazione azionaria o con apporti in società.

2ª Mediante acquisto di carature su navi la cui gestione viene affidata ad un armatore.

3ª Mediante anticipo di capitali con accensione di ipoteca navale sulla nave.

La politica di finanziamento della marina mercantile assume un duplice aspetto.

Quella del finanziamento con mezzi forniti dall'economia nazionale e quella del finanziamento estero. Il credito marittimo riveste difficoltà particolari e caratteristiche tali che non può essere effettuato dai comuni enti finanziatori (Casse di Risparmio, organismi assicurativi, banche, ecc.). L'industria dei trasporti marittimi è un'industria eminentemente speculativa: il mercato dei noli subisce larghe oscillazioni e lunghi periodi di depressione si alternano con periodi di prosperità, in genere assai più brevi. Vi è inoltre da considerare che l'armamento può avere interesse ad esercitare le navi anche con perdita, fintanto che queste non superino le spese di disarmo e il forte deprezzamento che il materiale subisce per inoperosità.

È quindi naturale che il capitale non consideri, generalmente, l'armamento come un investimento di tutto riposo e ne preferisca degli altri. In paesi a scarsi capitali, come il nostro, il finanziamento non si presenta agevole tanto più che il tasso dei titoli di stato e d'industrie ritenute, a torto o a ragione, più sicure è tale che il carico d'interessi che dovrebbe sopportare l'armamento lo metterebbe in condizioni d'inferiorità di fronte ai concorrenti.

Gli abituali investitori di capitali nell'industria marittima fanno parte di un ristretto ambiente che del mare vivono o che hanno stretta attinenza con esso. Questa categoria è stata depauperata dalle contingenze belliche, e non vi è quindi da sperare molto che i capitali accorrano in massima verso l'armamento in un periodo in cui si presenteranno una infinità di impieghi per la ricostruzione del paese, e l'offerta sarà limitatissima.

La mole dei capitali occorrenti alla ricostruzione è di difficile calcolo, tuttavia la seguente tabella pubblicata dal Faisplay che riproduce le proposte della commissione per la marina mercantile del Congresso concernenti le proposte per i prezzi di cessione dei vari tipi di nave, può darci un'idea del costo delle costruzioni e dei prezzi di acquisizione di navi sul mercato americano:

	Presunto costo di costruzione al 1° gennaio 941	Presunto costo di costruzione al 1° gennaio 944	Prezzi base per le cessioni ad armatori		Prezzi minimi per cessioni ad armatori	
			sussidiate	non sussidiate	sussidiate	non sussidiate
« Liberty » 2 .....	1.350.000	1.598.000	702.900	639.000	639.200	559.300
« Victory » 16 nodi .....	1.980.000	2.433.000	1.089.000	990.000	973.200	851.550
« Victory » 17 nodi .....	2.130.000	2.797.000	1.171.500	1.063.000	1.118.800	978.950
C-1 2 ponti completo di tavolame	1.940.000	2.564.000	1.067.000	970.000	1.025.600	897.400
C-2 » » » » »	2.100.000	2.600.000	1.155.000	1.050.000	1.040.000	910.000
C-2 » » » » »	2.460.000	3.175.000	1.353.000	1.230.000	1.270.000	1.111.250
Tanker 14 nodi .....	2.400.000	2.973.000	1.783.800	1.783.800	1.486.500	1.486.500
» 16 » .....	2.700.000	3.974.000	2.025.000	2.025.000	1.987.300	1.987.300
» 15 » .....	2.400.000	3.009.000	1.800.000	1.800.000	1.504.500	1.504.500

I prezzi per tonnellata di portata sarebbero quindi:

	Prezzo per tonnellata di portata in lire al cambio di:		
	in £	£ = 100 L.	£ = 225 L.
« Liberty » presunto costo di costruzione nel gennaio 1944, circa ...	160	16.000	35.000
Prezzo base di cessione agli armatori non sussidiati, circa .....	64	6.400	14.400
« Victory » presunto costo di costruzione all'1/1/44, circa .....	200	20.000	45.000
Prezzo base di cessione agli armatori circa .....	82	8.200	18.450

Nel 1939 il prezzo di una nave da carico di 7.500 tonn. di portata, facente 10 nodi, era fra le 14 e le 15 lire sterline per tonnellata che, al cambio dell'epoca di 4,68 corrispondevano a circa 65-70 dollari. Cioè i prezzi fissati per la cessione si aggirerebbero intorno alle quotazioni di mercato del 1939. I prezzi degli altri tipi appaiono in perfetta parità a quelli precedenti, tenuto conto delle particolari caratteristiche di velocità e costruzione loro proprie.

Non vi è quindi da scontare un notevole ribasso nei prezzi d'acquisizione delle navi per cui un prezzo medio di 60 dollari per tonnellate di portata, pari a 100 dollari per tonn. di stazza lorda, è da ritenere corrispondente in modo sufficiente alla realtà.

Se quindi, come si è voluto dimostrare più innanzi, le necessità di ricostruzione della nostra marina si aggirano intorno a 2.500.000 di t. s. l. son ben 250 milioni di dollari pari a oltre 56 miliardi di lire (al cambio di 225) che dovrebbero essere convogliati verso il mare, nel più breve limite di tempo!

Come è già stato detto, è da escludersi che il mercato monetario nazionale abbia una tale capacità di investimento ma è del tutto impossibile che il paese di sponga di tale cifra nella valuta necessaria sia che si acquistino navi sia che si importino materiali per costruzione nei nostri cantieri.

È quindi inevitabile ricorrere al credito ed a finanziamenti all'estero.

Non bisogna però dimenticare che le grandi nazioni finanziatrici sono tutte, ad eccezione della Svizzera, delle potenze marinare: i loro capitali andranno quindi di preferenza alle loro rispettive bandiere, a meno che la nostra marina non offra condizioni di esercizio nettamente più favorevoli. Tali condizioni possono essere date da un regime fiscale, non troppo gravoso, da salari più bassi, da un'amministrazione statale più efficiente e rapida, da una adeguata protezione, negli accordi internazionali, della nostra bandiera.

Il mercato finanziario Svizzero merita, riteniamo, una speciale considerazione. Si tratta di paese privo praticamente di flotta i cui interessi in atto di traffico marittimi, presentano molti aspetti di complementarietà che potrebbero costituire una buona base di collaborazione.

Tuttavia rimane il fatto che gran parte delle nostre speranze in materia si trovino negli U. S. A., ed è da ritenersi probabile che la politica marinara di questo paese tenda a venire incontro alle nostre necessità.

Gli Stati Uniti, è noto, entrando in guerra con naviglio che rappresentava soltanto il 17% della marina delle nazioni alleate, al termine della guerra detto naviglio ha raggiunto il 50% e precisamente è passato da 7.500 mila tonnellate a circa 40 milioni di tonnellate: cifra enorme, che vale a coprire le perdite subite da tutte le nazioni alleate, anche se una parte rilevante dell'attuale flotta americana è costituita da navi del tipo « Liberty » da 10 nodi.

Ma gli Stati Uniti non hanno una grande tradizione, nè una grande attitudine all'industria dei trasporti marittimi.

Prima della guerra i trasporti marittimi americani erano forse i più costosi del mondo e soltanto il 20% del commercio estero degli Stati Uniti si svolgeva sotto la propria bandiera.

Già autorevoli rappresentanti dell'opinione pubblica statunitense ritengono che gli Stati Uniti per continuare il commercio d'oltremare già esercitato durante la guerra e provvedere al bisogno del proprio commercio costiero, hanno bisogno di una flotta di non più di 10 milioni di tonnellate e dovrebbero quindi provvedere a distribuire l'abbondante rimanenza fra i paesi di maggiori tradizioni e competenza marittima e che ne hanno maggior bisogno (Olanda, Norvegia, Italia e la stessa Inghilterra).

Con questa politica gli Stati Uniti avrebbero il vantaggio di accrescere immediatamente la capacità dei paesi Europei a procacciarsi divise e ridurre il volume dei crediti post-bellici e degli « affitti e prestiti », e di contribuire effettivamente alla ripresa delle attività economiche mondiali, stimolando le tendenze e le capacità proprie dei singoli paesi secondo il proprio ideale di liberismo e di democrazia, così come traspare dalla « Carta Atlantica ».

È facile obiettare che l'Italia non ha i mezzi finanziari per procedere all'acquisto di navi all'estero. Ma queste sono le condizioni attuali di tutti i paesi europei, se si fa eccezione della Svezia e della Svizzera. Perciò gran parte della ricostruzione europea si basa sulle possibilità di aiuti americani, potendo i paesi africani e australiani mantenere soltanto un deflusso di risorse verso il Regno Unito.

Dipende quindi dalla saggezza del Governo sapere inserirsi nel sistema creditizio che gli Stati Uniti apriranno certamente per la ricostruzione dei paesi europei e partecipare all'acquisto di quella parte di tonnellaggio che ci potrà essere concessa e che sarà ritenuta



conveniente per una gestione economica da parte dell'Armamento italiano.

Comunque maggior saggezza dimostrerebbe il Governo lasciando arbitra di detti acquisti soltanto l'iniziativa privata e lasciando a questa la libertà e la responsabilità di procacciarsi con i propri mezzi la valuta necessaria.

Per molti armatori italiani che vantano relazioni con l'estero, a volte secolari, non sarebbe impossibile trovare il credito necessario per l'acquisto di navi in valuta. Basterebbe soltanto concedere il permesso a questi acquirenti di disporre dei noli guadagnati in valuta per il pagamento delle annualità del debito.

È certo che in una tale atmosfera di libertà e sotto la spinta diretta delle capacità e degli interessi, gli armatori italiani saprebbero far fronte alla difficile situazione ed assicurare al paese una flotta destinata a far fronte alla prima necessità e a costituire il punto di partenza di una flotta tecnicamente e economicamente efficiente.

Il credito e gli investimenti che si riuscirà a convogliare dall'estero per far fronte soprattutto alle necessità valutarie, non escludono però l'impellenza di una sana politica atta a far convergere verso gli investimenti marittimi una parte adeguata del risparmio nazionale.

Anzitutto che lo Stato paghi i suoi debiti: al momento attuale gran parte degli armatori italiani sono creditori dello Stato in conseguenza sia delle requisizioni e dei sinistri subiti, sia dei recuperi o delle riparazioni effettuate o in corso, secondo il sistema delle leggi vigenti.

La liquidazione dei crediti verso lo Stato non sempre è tempestiva e lo svilimento del segno monetario la rende nella totalità dei casi, inadeguata ai costi attuali di sostituzione. Si tenga presente che ciò che è erogato in favore di armatori è quasi sicuramente reinvestito nell'armamento, senza che vi sia necessità di particolari allettamenti.

Sia accelerata, la già iniziata sbardatura di controlli e vincoli che tanto gravemente hanno inciso sullo sfruttamento economico del naviglio, senza voler parlare dello sperpero e del costo di farraginose organizzazioni burocratiche tipo Cogenà.

Nel campo creditizio sia estesa la concessione dello esercizio del credito marittimo ad altri istituti, oltre al Banco di Napoli e all'Istituto Mobiliare Italiano che solo oggi sono autorizzati ad esercitarlo.

Venga concessa con maggior facilità l'apertura di sportelli a banche ed a banchieri privati che desiderino esercitare nelle nostre principali piazze marittime. Data la più sopra citata speculatività dell'industria armatoriale, è normale che il contatto tra armatore e finanziatore sia assai stretto. La figura del finanziatore marittimo, più che assumere la figura del grande ente, deve avere quella del « merchant-banker » che vigile dell'interesse dei suoi depositanti, è nello stesso tempo un oculato osservatore del mercato marittimo e abile consigliere dell'armatore finanziato.

Non vi è dubbio che alcuni privati banchieri genovesi, veneziani e triestini abbiano maggiormente con-

tribuito allo sviluppo della nostra marina che i sopracitati Banco di Napoli e Istituto Mobiliare Italiano.

Ciò non esclude, peraltro, che istituti intermediari tra i grandi enti finanziatori e l'armamento vengano promossi. La recentemente creata Unione Bancaria è senza dubbio un'importante iniziativa ed è augurabile che sia coronata dal successo. La vastità del campo in cui l'Unione Bancaria è chiamata a svolgere la sua azione fa ritenere che una piccola aliquota soltanto dei suoi investimenti andrà al mare.

Sarebbe quindi quanto mai utile che una iniziativa simile fosse presa a beneficio esclusivo delle industrie marinare e portuali che tanta preminenza hanno nella nostra economia.

Ad una iniziativa del genere dovrebbero essere associati quegli istituti di previdenza specificatamente marinara, che sottraggono annualmente ingenti capitali alla l'industria armatoriale per poi investirli in titoli statali e perfino in altre branche dell'industria. È il caso di esaminare la possibilità di sovvenzioni e contributi?

Molto opportunamente è venuto il D. L. L. del 19/10/45, n. 866, che ha servito a ridare alla marina una parte del naviglio recuperabile che altrimenti non sarebbe stato recuperato, e ciò senza praticamente nessun contributo di valuta.

L'onere per lo Stato è calcolato in 2,5 miliardi e il materiale che si prevede di recuperare si aggira intorno alle 200 mila tonnellate.

Quale sarebbe l'onere di un contributo d'interessi sui finanziamenti? Partendo dalla cifra di 56 miliardi arriveremo a 1.700 milioni per un contributo del 3% che tuttavia non sarebbe sufficiente ad equiparare il nostro armatore con quello americano che trova capitali sul mercato a tassi di gran lunga inferiori al 5%.

Sarebbe tuttavia un apprezzabile contributo, nello stato attuale della nostra marina la più utile e la più equa forma di sovvenzione.

Tale contributo dovrebbe essere limitato agli acquisti effettuati in questi primi anni, sino al raggiungimento di quel tale tonnello necessario ai nostri fini e bisogni, e potrebbe essere accompagnato dalla garanzia dello Stato, sussidiariamente all'ipoteca sulla nave.

Non si ritiene che il rischio assunto in tal caso dallo Stato sia grave, ma servirebbe ad avviare quel risparmio che con tanta timidezza si accosta al mare, a queste forme di investimenti che in un paese come l'Italia, dovrebbero essere abituali per non dire tradizionali.

## 5. - I noli marittimi nella bilancia dei pagamenti.

Le rilevazioni statistiche delle cosiddette « partite correnti » (noli, spese turistiche, rimesse emigranti) sono in gran parte indiziarie e soggette a gravi errori. Si cercherà tuttavia di ricavare dal poco materiale disponibile alcuni elementi atti ad illuminare questo problema.

Sarà prima di tutto opportuno osservare gli spostamenti avvenuti nel tonnello mondiale per rendersi approssimativamente conto degli Stati che attualmente possono beneficiare del favorevole andamento del mer-



cato dei noli, ricavando per tale voce importanti saldi attivi :

	1945	1939
Stati Uniti .....	56,8	12,1
Impero Britannico .....	19,6	23,3
Norvegia .....	3,95	6,4
Giappone .....	—	4,8
Germania .....	—	4,1
Italia .....	0	3,4
Francia .....	1,3	3,2
Olanda .....	2,1	3,1
Grecia .....	1,7	2,7
Russia .....	1,2	1,5

Da tali cifre è evidente il colossale aumento che la voce « noli » deve avere avuto nella bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti.

È da ritenersi che l'aumento dei noli abbia compensato la diminuzione del tonnellaggio per l'Impero Britannico, la Norvegia, l'Olanda e la Grecia e che questi paesi incassino ancora dei saldi attivi.

La Francia per le suddette ragioni equilibrerà probabilmente i noli attivi con quelli passivi, mentre tutti gli altri paesi, compreso il nostro, sono oberati da saldi passivi che l'alto corso nei noli aggrava.

Mancano completamente dati per calcolare sia pure approssimativamente il peso di tali saldi nel complesso delle bilance dei pagamenti attuali.

Un tempo il contributo della marina mercantile britannica alla bilancia del dare e dell'avere era così cospicuo che da solo assorbiva efficacemente gran parte del deficit commerciale. Poi, sotto l'influsso di circostanze varie e della concorrenza promossa dallo sviluppo di altre marine, tale contributo venne attenuandosi, pur rimanendo però sempre piuttosto notevole.

Fino al 1933 il Cancelliere dello Scacchiere affermava che, di fronte ai tentativi di altri paesi di inserirsi decisamente sulle rotte tipicamente imperiali, l'Inghilterra non era più il paese del liberismo a tutti i costi, il contributo della marina alla bilancia dei pagamenti era segnato dalle seguenti cifre :

Anni	Deficit bilancia commerciale	Apporti marina mercantile	Per cento
1913 .....	158	94	59
1920 .....	343	340	99
1923 .....	195	133	68
1926 .....	475	120	25
1928 .....	358	130	36
1929 .....	366	130	35,5
1930 .....	392	105	26,5
1931 .....	406	73	18
1932 .....	287	60	21
1933 .....	259,4	(appross.) 50	19

Al fine di stabilire un rapporto tra la marina inglese e quella italiana è interessante il calcolo eseguito dal C. E. Me. Guise che dà i seguenti dati :

	Tonnellaggio inglese (000 T.)	% del tonnello italiano	Apporto netto d. marina inglese (milioni lire italiane)	Apporto della marina italiana
1901 .....	12.587	6.4	1.512	65
1911 .....	17.486	6.5	2.520	109
1912 .....	17.892	6.8	2.520	114
1913 .....	18.415	7.4	2.520	124
1919 .....	16.415	7.8	13.245	689
1920 .....	18.184	11.9	25.520	2.025
1921 .....	19.404	13.0	7.995	693
1922 .....	19.158	14.4	8.172	785
1923 .....	19.170	15.3	9.848	1.004
1924 .....	19.005	14.5	13.120	1.268

Per gli anni successivi viene in soccorso il Mortara (prospettive economiche 1937) che stima a 50 miliardi di lire di contenuto aureo costante l'ammontare complessivo mondiale delle entrate connesse con i trasporti marittimi nel 1929 e a 18-20 miliardi nel 1935.

Nel 1925 v'è stato un aumento : forse 22-24 miliardi di lire di contenuto aureo costante.

Traducendo i precedenti valori in lire odierne 1937 con potere d'acquisto costante, col solito riferimento al 1913, si ottiene la cifra di 36-37 miliardi per il 1929 e di 35-38 miliardi per il 1936.

Aggiungeva il Mortara : « Secondo il Board of Trade il saldo attivo incassato per noli dal Regno Unito ascendeva a 20,4 miliardi di lire di contenuto aureo costante (lire odierne) nel 1929, in confronto a 4,4 miliardi in Germania, 3,3 nel Giappone, 2,5 in Olanda, 2,0 in Italia, 2,0 miliardi in Norvegia.

Negli anni successivi è andato diminuendo : a 16,49 miliardi nel 1930, a 11,7 nel 1931, a 7,9 nel 1932, a 6,9 nel 1933, a 6,8 nel 1934 ; poi è risalito a 7,0 miliardi nel 1935 e a 9,0 nel 1936. A partire dal 1931 la diminuzione dipende in parte dalla svalutazione della sterlina, ma solo in parte poichè la cifra del 1935 è inferiore al 66 % a quella del 1929, mentre la sterlina è svalutata di 40 %.

Nello stesso anno 1935 il saldo germanico è ridotto a 1,8 miliardi di lire, quello olandese a 1,0, quello norvegese a 1,0 ; quello giapponese, nel 1934, a 1,3 miliardi, quello italiano, nel 1935, a poco più di 0,4 miliardi.

In Italia per mancanza di statistiche precise è difficile stabilire quale sia stato l'apporto della marina mercantile alla bilancia dei pagamenti. Dei dati approssimativi si possono comunque dedurre dalle cifre che riportiamo, calcolate dal Borgatta con criteri di sicurezza scientifica :

1901 .....	65 (milioni di lire)
1911 .....	109
1912 .....	114
1913 .....	124
1919 .....	689
1920 .....	2.025

1921 .....	693 (milioni di lire)
1922 .....	785
1923 .....	1.004
1924 .....	1.268

In base a valutazioni tratte da varie fonti (Direzione Gen. Marina Mercantile, Società di Navigazione, Ministero Scambi, Tesoro) la bilancia dei noli attivi e passivi può essere così stabilita, secondo i calcoli di un privato studioso funzionario del Ministero dell'Industria e Commercio :

	Attivo	passivo
	(in milioni di lire)	
1927 .....	1.550 - 1.600	490 - 550
1928 .....	1.500 - 1.540	440 - 510
1929 .....	1.560 - 1.690	480 - 555
1930 .....	1.420 - 1.475	400 - 420
1931 .....	1.185 - 1.235	449 - 490
1932 .....	900 - 950	450 - 500
1933 .....	857 - 900	484 - 500
1934 .....	830 - 900	531 - 580
1938 .....	1.312 - 1.362	777 - 794
1939 .....	1.527 - 1.577	627 - 697

L'esame di queste statistiche ci porta a concludere che l'apporto della voce «noli» nei saldi della nostra bilancia dei pagamenti oscillava intorno al miliardo, fatta eccezione degli anni di crisi del mercato dei noli quali furono gli anni 1932-33-34, in cui tale apporto fu pressochè dimezzato.

Tuttavia la sua importanza relativa può essere meglio valutata se confrontata con le cifre del nostro commercio generale con l'estero negli stessi anni 1927-39.

Anno	Importazione	Esportazione	Eccedenza dell'importaz. sull'esportaz.
(in milioni di lire)			
1927 .....	21.209	16.381	+ 4.828
1928 .....	22.820	15.524	+ 7.296
1929 .....	22.245	15.818	+ 6.427
1930 .....	17.878	12.510	+ 5.368
1931 .....	12.035	10.498	+ 1.537
1932 .....	8.655	7.141	+ 1.514
1933 .....	7.886	6.267	+ 1.619
1934 .....	7.981	5.425	+ 2.556
1935 .....	8.317	5.480	+ 2.837
1936 .....	6.176	5.715	+ 461
1937 .....	14.290	10.742	+ 3.548
1938 .....	11.670	10.911	+ 749
1939 .....	10.899	11.350	- 451

La sensibilità del mercato dei noli rende la partita relativa assai variabile di anno in anno.

La stessa flotta, impiegata allo stesso modo darebbe in anni diversi un contributo differente per le oscillazioni che si verificano nel corso dei noli.

La seguente tabella ne indica con buona approssimazione la portata.

Le oscillazioni sono evidentemente più forti nei noli liberi che nei noli di linea, e le carrette sono evidentemente più soggette a beneficiare e a subire i grandi sbalzi che si verificano sul mercato. Per contro le navi di linea sono più sensibili alle contrazioni del tonnellaggio da trasportare e ad eventuali concorrenze straniere.

La ripartizione della flotta in carrette, navi di linea, e navi speciali è un delicato problema di tecnica e di pratica armatoriale che non può essere risolto da nessun pianificatore. Ciascun armatore porta la sua soluzione dettata da infiniti fattori e la risultante di tali soluzioni è ciò che dà la capacità trasportatrice e la «rentabilità» della flotta.

Ad esempio, dalle statistiche più sopra indicate è evidente che il rapporto tra tonnellaggio e noli incassati è superiore per la marina inglese che per la marina italiana. Ciò potrebbe far ritenere che la capacità degli armatori britannici fosse superiore a quella degli italiani. Lasciando da parte ogni considerazione sui privilegi di cui può godere la marina britannica, sta di fatto che l'età media delle nostre unità è assai superiore a quella delle unità inglesi. Le navi più giovani sono navi più veloci, e con navi più veloci si fanno più viaggi nell'anno e si guadagnano più noli.

Questo solo caso dà la dimostrazione della impossibilità di calcolare quale sarebbe il reale apporto di valuta che può darci una flotta acquistata in valuta.

Se si tien conto che i prezzi delle navi sono attualmente all'incirca simili a quelli del 1939 (mentre i costi di costruzione sono in Inghilterra aumentati del 100%); se si considera che gli attuali noli alti sono stati sinora contenuti nella loro ascesa dall'U. M. A., ma non è improbabile che gli stati interessati e in particolar modo gli Stati Uniti faranno di tutto per contenerne la flessione, si è tentati di azzardare la previsione che lo spauracchio della caduta repentina dei noli; sia in gran parte già scontata dal mercato di compra-vendita delle navi.

Dovrebbe quindi essere conveniente, anche ai fini della bilancia dei pagamenti, acquistare navi subito e approfittare della congiuntura che dovrebbe ancora per qualche tempo essere favorevole.

Tuttavia il giudizio di convenienza nell'acquisto deve essere lasciato alla iniziativa privata che, mentre cercherà di sfruttare al massimo il naviglio nell'attuale periodo di noli alti, farà sicuramente assegnamento su un progressivo adeguamento dei noli secondo le reali possibilità dell'economia nazionale e mondiale.

Sulla scorta dei dati posseduti e nella situazione presente sia della marina italiana sia di quella mondiale, particolarmente influenzata dallo stragrande aumento del tonnellaggio americano, è impossibile prevedere se e quale apporto possa recare alla bilancia dei pagamenti la ricostruita marina mercantile italiana. Però è certo che un programma di ricostruzione sino al livello dell'anteguerra trova la sua giustificazione oltre che nei bisogni del nostro commercio estero, nella necessità di ridurre progressivamente il nostro onere di noli passivi

Numero indice generale dei noli  
 Compilato dalla Chamber of Shipping of the United Kingdom = Base 1913 = 100

M E S I	A N N I																			
	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
Gennaio .....	526	197	141	126	132	128	107	130	108	122	84	88	79	81	81	79	91	139	113	99
Febbraio .....	590	162	144	124	135	123	98	133	105	121	81	83	83	79	81	74	84	139	107	100
Marzo .....	603	158	164	126	137	112	93	130	107	113	78	84	87	76	78	76	89	141	105	97
Aprile .....	543	167	133	138	133	108	97	121	106	111	83	85	87	74	76	78	86	147	104	98
Maggio .....	517	171	139	132	129	104	97	125	102	109	73	88	83	74	76	78	88	154	107	107
Giugno .....	479	194	127	123	124	101	101	115	105	103	78	80	73	77	74	76	88	145	101	100
Luglio .....	406	194	119	118	117	94	114	137	103	105	77	78	71	78	73	80	88	146	98	101
Agosto .....	359	171	118	107	116	101	117	109	110	105	88	80	75	76	87	78	94	163	104	74
Settembre .....	359	145	114	103	121	99	140	115	110	107	87	79	81	71	88	80	104	183	103	-
Ottobre .....	398	132	120	117	129	105	183	117	117	98	78	92	73	77	84	94	111	170	105	-
Novembre .....	342	121	128	117	133	111	199	119	125	98	86	93	82	81	84	90	111	145	100	-
Dicembre .....	248	142	133	120	121	105	141	113	124	89	90	90	84	88	81	96	136	126	102	-

e nella ragionevole prospettiva che a parità di condizioni il nostro armamento saprà vincere la concorrenza straniera ed inserirsi nelle correnti del traffico mondiale in misura non solo da bilanciare gli inevitabili noli passivi ma da assicurare apprezzabili noli attivi.

## 6. - Marina italiana e pool internazionale.

Alla domanda: quale atteggiamento potrà essere il più conveniente per l'Italia di fronte ad un pool internazionale di eventuale costituzione; è pressochè impossibile, allo stato attuale, dare una risposta sia pure approssimativamente valevole e fondata.

Che dall'organizzazione della pace possa emergere una intesa internazionale fra le imprese di trasporti marittimi, è cosa molto probabile. Ma sarebbe assolutamente arbitrario volerne fissare sin da ora la natura, i caratteri ed i fini, che sempre, in organizzazioni del genere, devono essere conformi ai motivi ed all'ambiente entro il quale sorgono e si sviluppano.

Ma un'altra osservazione di ordine pregiudiziale vi è da fare in proposito e per quanto riguarda l'Italia. Considerato il modo come si stanno elaborando i trattati di pace che riguardano il nostro paese, non è improbabile ritenere che la vita economica dell'Italia, specie sul piano dei rapporti e delle intese internazionali, dovrà essere, se non proprio convenuta, diretta secondo un principio al quale non rimarrebbero certamente estranei il gruppo dei paesi vicini. E quindi ogni eventuale esame circa la convenienza o meno a partecipare ad un pool internazionale della marina mercantile non potrà essere condotto se non alla luce delle norme e delle condizioni che, con ogni probabilità, saranno stabilite in proposito dai trattati di pace.

Un pool non è soltanto uno schema teorico, ma è principalmente un fatto economico e politico che assume determinati caratteri, specie su piani internazionali, proprio in rapporto ad una determinata congiuntura economica ed a certi principi politici, che si vogliono realizzare entro uno schema e sotto la pressione di stimoli economici.

Intanto si può osservare che dati i caratteri propri dell'industria marittima è da escludere che un pool possa costituire un'organizzazione monopolistica per la determinazione dei noli, sui quali influiscono troppi fattori non facilmente disciplinabili da un unico punto di vista. E quindi, data la impossibilità di un pool chiuso e monopolistico, è da ritenere che ove un pool si dovesse costituire, sia pure secondo le limitazioni imposte da concrete esigenze economiche e situazioni storiche contingenti, esso non potrà avere la capacità di regolare in modo compiuto i traffici marittimi e i numerosi problemi ad essi connessi. Se i partecipanti si proporranno di raggiungere una situazione monopolistica, essi dovranno non soltanto proporsi un'azione comune contro la concorrenza esterna, ma imporre una disciplina interna agli stessi aderenti. Ciò si potrà raggiungere sia stabilendo un massimo di tonnellaggio o di navigazione ai singoli aderenti, sia riservando a ciascuno una pro-

pria zona di attività, oppure fissando coercitivamente i noli.

Si avrebbe in ogni caso un pool, fondato rispettivamente sul criterio delle dimensioni produttive, o della zona di attività e dei prezzi. Ma è facile immaginare, come insegna l'esperienza di tutte le forme di sindacati industriali, che esso, qualunque forma assumesse, servirebbe innanzitutto a consolidare gli interessi delle maggiori marine aderenti ed a subordinare le minori al loro piano di sviluppo.

Allo stato attuale, o secondo quello del prossimo avvenire, l'Italia non potrebbe entrare nell'eventuale pool che politicamente debole ed economicamente stremata: su quali elementi potrebbe, dunque, contare per non subire gli interessi dei maggiori aderenti?

Ed anche prescindendo da questo tremendo interrogativo, consideriamo brevemente la posizione dell'Italia rispetto alle varie forme possibili di pool.

Ove si seguisse il sistema di stabilire un massimo di tonnellaggio o di navigazione, questo non potrebbe non essere fondato sulla capacità marittima dei vari paesi alla fine della guerra e non potrebbe non tener conto delle ragioni di quei paesi che dalla guerra escono vincitori. E l'Italia, ai tanti vincoli che tendono a ritardare la sua rinascita ne aggiungerebbe un altro certamente più severo, perchè controllato da rappresentanti di privati interessi associati ma contrastanti secondo i principi del pool.

Se il pool, invece, volesse operare secondo il criterio delle zone di attività, a parte la enorme difficoltà di applicare tale principio ad una industria come quella dei traffici marittimi, probabilmente i maggiori interessi degli altri paesi tenderebbero a chiudere l'Italia contro il cabotaggio mediterraneo, con qualche lieve sfogo oceanico, e ciò sarebbe come inchiodare la nostra marina ad uno stato di perpetua minorità.

Ne potrà sostenersi che sia per noi conveniente impegnarsi a mantenere i noli su un livello convenzionale, dovendo invece le nostre rinascenti, ma deboli forze marittime cercare di rinsaldarsi cimentandosi in una lotta, nella quale potrà far affidamento sulla tradizionale capacità dei suoi tecnici e degli equipaggi, sulla parsimonia e sullo spirito di sacrificio di tutti i componenti il settore armatoriale.

Di fronte a queste sicure limitazioni, quale vantaggio potrà trarre l'Italia partecipando all'eventuale pool?

Non quello di beneficiare di un livello convenzionale di noli, essendo anzi, nostro interesse provocare l'adeguamento dei noli secondo il classico schema delle leggi economiche: nè quello della sicurezza d'impiego delle nostre navi, in quanto riteniamo che tale sicurezza sia una conseguenza diretta del prezzo dei noli, della capacità di conquistare i mercati e mantenere i servizi in un alto e costante grado di efficienza, in modo da soddisfare le esigenze e la fiducia degli importatori e degli esportatori.

Concludendo, può dirsi che l'avvenire della nostra marina mercantile, com'è legato allo svolgimento di una politica economica liberista, così, anche di fronte

alle altre marine, deve trovare le vie del suo sviluppo nella libera competizione.

Qualsiasi forma di sindacato internazionale, come qualsiasi protezionismo, è sempre ispirato da motivi politici che, anche se non affiorano, corrodono e dissolvono l'intima effettiva vitalità degli organismi economici, che poggia soltanto ed esclusivamente sulle leggi della libertà e del tornaconto.

Perciò riteniamo che la bandiera italiana debba battere liberamente le vie degli oceani, sospinta dalla libera, audace iniziativa degli armatori, alla ricerca di quelle attività che valgono a compensare giustamente i servizi di cui sapremo renderci intelligenti e interessati promotori, quanto capaci e fedeli esecutori.

### 7. - Conclusioni

Nel corso del presente lavoro, condotto da un punto di vista strettamente tecnico-economico, abbiamo fermato la nostra indagine su alcuni momenti salienti connessi alla vita della nostra marina mercantile nel corso della sua storia più recente e nella prospettiva del più immediato avvenire.

Le conclusioni devono naturalmente essere tratte dall'esame delle altre cifre esposte, riteniamo tuttavia di poter asserire che una certezza emerge, innanzitutto da dette cifre, ed è che l'Italia, fiaccata dalla sconfitta subita, deve ritrovare nella sua marina mercantile un elemento essenziale necessario della sua ripresa.

Le cifre dimostrano quanto sia essenziale la funzione del traffico marittimo nell'economia italiana e segnano le caratteristiche e l'ampiezza indispensabile che la nostra flotta commerciale deve raggiungere per soddisfare gli imprescindibili bisogni della vita nazionale.

L'azione del Governo deve tendere a creare l'ambiente più opportuno per la rinascita della nostra flotta, promuovendo una saggia politica fiscale e finanziaria, rimettendo in efficienza e aggiornando l'attrezzatura dei nostri porti, svolgendo una politica sindacale che tenga conto della concorrenza internazionale entro la quale i traffici si svolgono, e, principalmente cercando di mantenere tutti gli armatori sul medesimo piano, senza creare privilegi a favore di coloro che trovano più facile e sicuro bussare alle casse dello Stato, anziché affrontare l'avventura della lotta nel campo commerciale, pur facendo in modo che tante sane energie, quali sono quelle dei nostri armatori e della nostra gente di mare, vengano comprese, incoraggiate, aiutate e non ostacolate come tante volte è avvenuto in passato.

E, per finire, ci piace di riportare le parole scritte da Giorgio Mortara durante un periodo, quanto mai incerto, delle nostre attività e dei nostri ideali economici in lotta fra i principi delle sanzioni e quelli dell'autarchia: « È vero che sviluppando maggiormente l'utilizzazione delle risorse nazionali potremo diminuire alcune importazioni, è anche vero che abbassando fortemente il tenore di vita potremo rinunciare ad altro; ma è certo che non potremo annullare entro un breve termine i nostri approvvigionamenti marittimi o ridurli in permanenza ad una piccola quota del loro volume attuale: ciò significherebbe la fine della nostra civiltà. Sarà necessario domani, come lo era ieri e come lo è oggi, che le vie acquose siano liberamente aperte ai nostri traffici ». E le vie del mare presuppongono una flotta efficiente moderna, adeguata, secondo le circostanze e i bisogni insopprimibili di 45.000.000 di italiani che vivono in una fase di alta civiltà.

# ASPETTI DELLA POLITICA CONTRATTUALE INTERNAZIONALE, IN MATERIA DI COMMERCIO, NEL PERIODO PREBELLICO E NEL PERIODO ATTUALE

A CURA DEL

**Prof. EUGENIO ANZILOTTI**

*Capo dell'Ufficio Studi del Ministero per il Commercio Estero*

e del dott. **SERGIO PARBONI**

*Addetto all'Ufficio Studi del Ministero per il Commercio Estero*

## PRIMA PARTE

### **La politica commerciale internazionale nel periodo prebellico**

#### *PREMESSA*

Dal 1930 in poi si è andata accentuando la tendenza verso nuove forme di accordi commerciali. Nuove esigenze consigliavano di scostarsi dai tradizionali schemi di trattati di commercio a tariffa contemplanti la reciproca concessione della clausola della nazione più favorita.

Mentre, infatti, in altri tempi era stato riconosciuto che i trattati di commercio a tariffa e a lunga scadenza offrivano la migliore garanzia di normalizzazione dei rapporti economici tra le parti contraenti, in prosieguo di tempo un complesso di cause, quali i perturbamenti della crisi economica mondiale e l'instabilità delle relazioni politiche, andarono gradualmente influenzando sulla politica commerciale dei vari paesi specialmente europei.

Gli effetti delle nuove tendenze si palesano attraverso vari sintomi. Ne ricordiamo alcuni e cioè :

1) la minore durata degli accordi commerciali. I vari paesi desiderano di non impegnarsi troppo a lungo. Nuovi aspetti possono determinarsi nelle situazioni economiche, consigliando modifiche nei rapporti con terzi Stati. Questo fenomeno, del resto, andò manifestandosi fin dal primo dopoguerra. Infatti la durata media dei trattati di commercio, che prima della guerra mondiale era di dieci anni, dopo la guerra era già scesa soltanto a qualche anno e spesso ad un anno solo, salvo tacita rinnovazione;

2) fallimento di una politica di accordi economici collettivi. Si è così assistito dopo il 1930 all'abbandono di vari progetti di unioni doganali, all'insuccesso degli accordi collettivi stipulati sotto l'egida delle Società delle Nazioni, quali quelli sull'abolizione dei divieti di

importazione e di esportazione ed al mancato o limitatissimo seguito delle proposte formulate nel corso della Conferenza per la tregua doganale e per l'azione economica concertata (1930-1931);

3) Inoltre si è assistito nel periodo in esame ad una tendenza limitativa dell'efficacia della clausola della nazione più favorita sia mediante concessioni tariffarie e particolari tipi di prodotti (per es., vini e formaggi tipici), sia mediante la stipulazione di accordi preferenziali per sviluppare i rapporti commerciali tra le parti contraenti o per salvaguardare e rinsaldare con legami economici i vincoli politici (accordi di Ottawa, accordi italo-austriaci del 1934), oppure per soddisfare contingenti esigenze economiche particolari di alcuni paesi (accordi preferenziali del 1930-1932 franco-austriaco, franco-jugoslavo, franco-romeno, austro-polacco, austro-ungherese, germano-bulgaro, che miravano specialmente ad attenuare la crisi agraria dei paesi del bacino danubiano);

4) lo sviluppo dato ad accordi contingentati sulla base dei divieti di importazione ed esportazione vigenti.

D'altra parte non mancano tendenze a correggere queste direttive: così negli accordi commerciali bilaterali (specialmente in quelli stipulati dalla Gran Bretagna) si è notato l'inserimento di clausole ispirate a nuovi schemi intesi a mitigare le conseguenze dei controlli del commercio estero (ricordiamo la clausola di quantità e la clausola di valuta).

Caratteristiche del tutto proprie rispondenti alle necessità di una espansione economica all'estero, ma non conformi alle direttive prevalenti in Europa, presentano gli orientamenti seguiti dalla politica commerciale della Confederazione Nord-Americana dopo l'emanazione del « Reciprocal Trade Agreements Act » del 1934 (1).

#### **1. - Accordi preferenziali.**

Dagli accordi di Ottawa, i cui particolari hanno formato oggetto di ampio esame da parte di tanti studiosi,

(1) Con esso fu ripresa dagli Stati Uniti una politica di trattati e accordi, che sotto il regime del Tariffact del 1897 (Dingley Tariff Bill) rese possibili riduzioni della tariffa doganale americana dietro equivalenti concessioni per prodotti originari degli Stati Uniti, politica però che ebbe limitatissima applicazione e cessò del tutto con il Tariffact del 1908.

non sembra opportuno trattare nella presente relazione. Tuttavia è da osservare che tali accordi rafforzarono una politica internazionale, che già aveva applicazione. Essa assunse un'estensione assai maggiore e con quote preferenziali molto superiori a quelle già vigenti. Inoltre l'impostazione generale, che essa ebbe, ne caratterizzò l'importanza politica ed economica.

Per quanto invece riguarda gli accordi italo-austriaci del 14 maggio 1934 (e relativo Avenant 4 gennaio 1935), appare utile riferire qualche particolare e qualche considerazione anche in rapporto alla situazione, che è venuta a determinarsi a seguito della ricostituzione della Repubblica Austriaca.

Gli accordi in questione, stipulati al fine di sviluppare i rapporti economici italo-austriaci, prevedevano qualche riduzione daziaria a favore di taluni prodotti italiani, ma la parte più importante era quella che riguardava l'istituzione di un regime preferenziale particolarmente favorevole per numerosi prodotti industriali austriaci all'importazione in Italia, per lo più entro i limiti di determinati contingenti. La percentuale di riduzione sui diritti d'entrata allora vigenti variava da un minimo del 10 % fino al 50 % ed in alcuni casi fu previsto persino la franchigia. L'accordo ebbe la durata di un anno e successivamente fu prorogata (Protocollo 1° luglio 1935, Accordo 7 novembre 1936, Avenant 30 novembre 1937) e decadde a seguito dell'Anschluss (13 marzo 1938).

Un breve cenno va fatto di quegli accordi che furono stipulati nel periodo della crisi economica mondiale in favore di alcuni paesi dell'Europa sud-orientale al fine di ottenere che ai cereali e ad alcuni prodotti agricoli di loro produzione venisse accordato un regime preferenziale d'importazione. Di tali accordi abbiamo già menzionato i principali. Si tratta di accordi eccezionali e temporanei giustificati dalla necessità di mettere i paesi del bacino danubiano, tradizionalmente esportatori di cereali, in grado di continuare l'esportazione in concorrenza con i paesi sud-americani specialmente, dove il ribasso dei prezzi del frumento durante la crisi era stato più pronunciato che altrove.

Il trattamento doganale preferenziale derivante dagli accordi in questione contrastava col principio della parità di trattamento sancito dagli accordi e dai trattati allora vigenti. Tuttavia, data l'eccezionalità e la temporaneità loro, non vi furono serie obiezioni da parte dei paesi che pur avrebbero avuto il diritto di farle.

All'atteggiamento di questi stati contribuì il fatto che tanto il regime preferenziale italo-austriaco e quello più limitato franco-austriaco, quanto le agevolazioni doganali o di altro genere accordate agli stati agricoli danubiani trovavano la loro giustificazione nelle conclusioni della Conferenza tenuta a Stresa nel settembre 1932, svoltesi sotto l'egida della Società delle Nazioni.

Abbiamo già citato taluni di tali accordi preferenziali, indicando le ragioni e le circostanze nelle quali furono stipulati. Diamo ora qualche dettaglio sui principali di essi:

*Accordo del luglio 1932 tedesco-ungherese.* Il trattato di commercio 18 luglio 1931 tedesco-ungherese preve-

deva (nella tabella annessa A) la concessione di un dazio preferenziale per il frumento ungherese, nonché numerose altre reciproche concessioni daziarie. Tale ultimo accordo non trovò però piena applicazione. Sol tanto in via provvisoria e saltuariamente fu applicato il dazio preferenziale sul frumento ungherese. In ogni modo è da avvertire che la Germania si riservò il diritto di estendere tale trattamento preferenziale alla Bulgaria, alla Romania ed alla Jugoslavia. Con il successivo accordo del luglio 1932 la Germania si assunse l'impegno di acquistare un notevole quantitativo (500.000 quintali) di frumento ungherese (riservandosi o di introdurlo nel suo territorio al dazio ridotto preferenziale previsto dal trattato di commercio 18 luglio 1931 o di importarlo temporaneamente per riesportarlo dopo macinato). Come contropartita l'Ungheria fece entrare in vigore diversi dazi ridotti previsti dal citato trattato di commercio a favore di prodotti industriali tedeschi e fino allora non applicati.

*Accordo 27 giugno 1931 tedesco-romeno.* Con tale accordo la Germania concesse in regime preferenziale la riduzione del 20 % del dazio tedesco allora vigente sul granturco e del 50 % del dazio sull'orzo. Come contropartita la Romania s'impegnò a fare in Germania importanti acquisti di prodotti industriali e particolarmente di materiale ferroviario. L'accordo però non trovò applicazione per l'opposizione manifestata da vari paesi (particolarmente l'Argentina e gli Stati Uniti), che godevano, per accordi stipulati con la Germania della clausola della nazione più favorita.

Negli accordi conclusi dalla Francia al fine di contribuire alla restaurazione economica dei paesi del bacino danubiano venne seguita una forma speciale di trattamento preferenziale attuato mediante ristorno di una parte del dazio pagato. Così ad esempio nell'Avenant del 5 gennaio 1932 fra la Francia e la Romania fu fissato un ristorno non superiore al 30 % del dazio, per il grano importato nella misura di un contingente da stabilirsi anno per anno. Lo stesso criterio venne accolto nell'accordo del 29 dicembre 1932 per il legno austriaco.

Accordi simili a quello con la Romania furono conclusi dalla Francia con la Jugoslavia e l'Ungheria, anche essi entrati in vigore regolarmente. Caratteristica comune di questi accordi è che il quantitativo di cereali da importare in Francia con trattamento preferenziale doveva essere determinato in base a percentuali dell'importazione totale francese, il che era possibile a valutazione definitiva del raccolto cerealicolo francese.

Oltre ai citati accordi preferenziali aventi per oggetto i prodotti cerealicoli di taluni paesi dell'Europa orientale, sono da ricordare infine taluni accordi preferenziali aventi lo scopo di facilitare l'esportazione austriaca di prodotti industriali. Si tratta di accordi che si avvicinano, per la natura delle concessioni e per gli scopi (anche politici) che si prefiggevano, agli accordi già menzionati italo-austriaci del 14 maggio 1934. Citiamo l'accordo 14 novembre 1934 franco-austriaco nel cui preambolo è detto che: «il governo francese, desideroso di contribuire al riassetto economico dell'Austria, la cui

particolare situazione è stata riconosciuta dalla commissione degli studi per l'unione europea nella sessione di Ginevra (15-21 maggio 1931) e desideroso di dare pratica applicazione alle raccomandazioni della Conferenza di Stresa, è disposto a far beneficiare l'esportazione austriaca, a titolo strettamente temporaneo ed eccezionale, delle seguenti disposizioni: ...» e cioè ad ammettere vari prodotti austriaci (cellulosa, acciai speciali, cemento, matite, ecc.) all'importazione in Francia a dazi ridotti preferenziali, entro i limiti di determinati contingenti.

Caratteri simili presenta l'accordo commerciale austro-polacco dell'11 ottobre 1933, nel quale all'ultimo comma dell'art. 9 è disposto che: «Viste le raccomandazioni della Conferenza di Stresa, il governo polacco farà beneficiare i prodotti austriaci elencati nelle liste C e D all'gate, fino alla concorrenza dei contingenti ivi indicati, dei diritti preferenziali stabiliti nelle liste stesse...».

## 2. - Clausole di quantità, di valuta, di prezzo.

Quale manifestazione di nuove tendenze nella politica commerciale merita un particolare esame l'attività contrattuale Internazionale della Gran Bretagna nel periodo 1930-1939.

Fin dal 1933 la Gran Bretagna, dopo rafforzato il regime doganale interimperiale, cominciò a stipulare accordi che mostrano la tendenza a differenziarsi da quelli da essa tradizionalmente conclusi. Infatti il governo inglese, pur rendendosi conto della necessità, in cui molti paesi si erano venuti a trovare in conseguenza della crisi di stabilire un più o meno rigido controllo dei cambi, cercò di mantenere entro dati limiti un determinato volume di esportazioni per salvaguardare da eccessivi deficit la bilancia dei pagamenti. Cercò quindi di venire incontro ai terzi paesi a moneta debole stipulando con essi accordi commerciali e monetari, ma inserendo al tempo stesso nuove clausole atte a contemperare le misure suaccennate con la salvaguardia degli interessi inglesi.

A tale riguardo si accenna qui alle clausole cosiddette «di quantità» inserite specialmente in vari accordi conclusi dalla Gran Bretagna durante il 1933 con alcuni paesi. Le clausole in questione hanno lo scopo di mantenere le esportazioni ad un determinato livello quantitativo. Per la prima volta tale clausola appare nella convenzione commerciale del 1° maggio 1933 conclusa dalla Gran Bretagna con l'Argentina. Nell'art. 1 di questa convenzione leggiamo quanto appresso:

«Il governo del Regno Unito, riconoscendo pienamente l'importanza dell'industria della carne bovina refrigerata per la vita economica della Repubblica argentina, non imporrà nessuna restrizione alle importazioni nel Regno Unito di carne bovina refrigerata proveniente dall'Argentina, che riduca le importazioni ad una quantità inferiore a quella importata nell'anno finito il 30 giugno 1932».

Peraltro l'Argentina, al comma 6 c) del protocollo all'gate alla convenzione, s'impegna di «intavolare conversazioni col Regno Unito allo scopo di escogitare i

mezzi per mantenere l'attuale situazione del carbone del Regno Unito sul mercato argentino».

Nella stessa convenzione del 1° maggio 1933 anglo-argentina venne inoltre inserita un'altra clausola (*clausola di valuta*) fino allora non adottata (art. 2), per la quale «semprechè in Argentina funzioni un sistema di controllo dei cambi», il totale in sterline delle somme ricavate dalla vendita di prodotti argentini nel Regno Unito sarà destinata per soddisfare la domanda di rimesse correnti dall'Argentina al Regno Unito, fatta soltanto deduzione di una data somma annuale da destinare per i pagamenti inerenti al servizio del debito pubblico estero argentino. In tal modo la Gran Bretagna, per essendo per principio contraria all'adozione di un controllo dei cambi o di misure simili di difesa allora in via di applicazione da parte di molti paesi, cercava di mitigarne gli effetti.

La clausola di quantità figura inoltre nello scambio di note 13 aprile-3 maggio 1933 concernente le relazioni commerciali tra la Gran Bretagna e la Germania: essa fu pattuita a favore soltanto dell'esportazione inglese di carbone fossile e di coke. Mentre la Gran Bretagna nella nota del 13 aprile 1933 si impegnava a che le importazioni delle merci tedesche, menzionate in apposita tabella, non fossero assoggettate a dazi e oneri diversi o più elevati di quelli specificati nella tabella stessa, nel comma a) della nota tedesca riguardante appunto la clausola quantitativa otteneva l'impegno per il rilascio di «permessi per l'importazione nel territorio doganale germanico di carbon fossile e coke prodotti nel Regno Unito, per un quantitativo, che in nessun caso sarebbe inferiore a 180.000 tonnellate mensili». Nel comma b) era poi detto: «...se, in qualsiasi mese, il consumo totale in Germania di carbon fossile, mattonelle di carbon fossile e coke, eccederà dell'1% e più l'equivalente di 7.500.000 tonnellate di carbon fossile, saranno rilasciati permessi per l'importazione nel territorio doganale germanico, nel secondo mese successivo di un quantitativo di carbon fossile e di coke, prodotti nel Regno Unito, che ecceda le 180.000 tonnellate, della stessa percentuale, di cui il detto consumo totale tedesco eccede le 7.500.000 tonnellate...».

Caratteri del tutto particolari presenta poi l'accordo 24 aprile 1933 tra Danimarca e Gran Bretagna. Nell'art. 1 vi è infatti inserita una clausola con la quale la Gran Bretagna si preoccupò in determinate circostanze, a che fosse mantenuto un soddisfacente livello di prezzi per talune merci esportate in Danimarca. Riportiamo i particolari di tale «clausola di prezzo»: «...Qualora le importazioni in Danimarca da paesi diversi dal Regno Unito, di merci della specie di quelle nominate nella parte II della prima tabella siano, in un periodo di sei mesi, durante l'esistenza di questo accordo, aumentate in quantità superiore al 30% in confronto delle importazioni delle merci stesse dai detti paesi nei sei mesi immediatamente precedenti a tale periodo, e se tali importazioni eccedono inoltre la media delle importazioni dai detti paesi durante il corrispondente periodo dei tre anni 1932-33-34, i due Governi esamineranno insieme qualsiasi proposta che il governo danese



desideri fare al Governo del Regno Unito allo scopo di assicurare o ristabilire un economico livello di prezzi ».

La clausola di quantità appare invece sanzionata dall'art. 4 a vantaggio della Danimarca. Qualora in Gran Bretagna venisse adottato il regolamento delle importazioni di tutti o alcuni dei seguenti prodotti: lardo, prosciutto, burro, uova, il Governo del Regno Unito terrà in considerazione la posizione che la Danimarca ha avuto precedentemente come fornitrice dei prodotti stessi sul mercato inglese. Comunque la quota della Danimarca non sarà inferiore a determinate percentuali o livelli (e cioè per il bacon e il prosciutto la quota non sarà inferiore al 62 % di tutta la importazione in Gran Bretagna; per il burro la quota danese non sarà inferiore a 2.300.000 cwts. per ogni anno, ecc. ecc.). Inoltre se qualche paese fornitore dei prodotti suddetti rinuncerà in tutto o in parte alla sua quota o non potrà coprirla interamente, la Danimarca sarà ammessa ad accrescere proporzionalmente la sua esportazione nel Regno Unito. Circa il pesce fresco e in salamoia da importare in Gran Bretagna dalla Danimarca si stabiliva che la quantità non sarebbe stata inferiore a 412.000 cwts. all'anno di salmoni, trote, anguille e pesce di acqua dolce.

Di contro, a vantaggio della Gran Bretagna, clausole a carattere quantitativo sono quelle per cui la Danimarca si adopererà per accrescere il collocamento nel proprio territorio di ferro e acciaio inglesi, quelle per cui si impegna ad acquistare in Gran Bretagna il sale raffinato in quantità annua non inferiore a quella usata per la preparazione del lardo destinato al mercato inglese, e ad usare, per la confezione del burro destinato alla Gran Bretagna, soltanto carta pergamenata di produzione inglese, nonchè l'altra diretta ad assicurare una importazione dalla Gran Bretagna di non meno dell'80 % della totale importazione annua danese di carbon fossile.

Altre « clausole di quantità » figurano negli accordi successivamente stipulati dalla Gran Bretagna. Così è nell'accordo commerciale del 15 maggio 1933 anglo-norvegese.

Nel protocollo annesso al detto accordo troviamo anzi una clausola di quantità di particolare importanza, in quanto ha, in un determinato caso, effetto risolutivo dell'accordo stesso. « Il Governo del Regno Unito avrà il diritto di porre termine all'accordo in qualsiasi momento, mediante preavviso di tre mesi, se in qualsiasi periodo di dodici mesi la quantità di carbon fossile originario del Regno Unito importata in Norvegia, risultasse inferiore al 70 % delle importazioni totali effettuate in quel periodo dalla Norvegia ».

Caratteri simili presentano l'accordo 15 maggio 1933 anglo-svedese, l'accordo anglo-islandese del 19 maggio 1933, l'accordo anglo-finlandese del 29 settembre 1933, l'accordo anglo-lituano del 6 luglio 1934, l'accordo anglo-estone del 11 luglio 1934 e l'accordo anglo-polacco del 27 febbraio 1935.

Si menziona infine l'accordo anglo-lettono del 17 luglio 1934, nel quale la clausola di quantità appare in una forma ancora più circostanziata che nei precedenti accordi, in quanto detta clausola determina la quantità

di merce (aringhe) da ammettere alla importazione in Lettonia nell'anno in corso alla data della stipulazione dell'accordo e fissa i criteri per la determinazione della quantità stessa nei due anni successivi. Infatti l'art. 3 dell'accordo, di cui trattasi, riferisce che il quantitativo di aringhe da esportare dalla Gran Bretagna in Lettonia non dovrà essere inferiore alle 10.000 tonn. nel periodo dal 1° luglio 1934 al 30 giugno 1935. Tale quantitativo sarà aumentato a 12.500 tonn. nel successivo periodo annuale ed i due governi si consulteranno all'inizio del 1936 per stabilire la quantità di aringhe da ammettere all'importazione in Lettonia nel periodo annuale avente inizio dal 1° luglio 1936. Anche l'accordo con la Lettonia (Parte II, n. 1 del Protocollo) contiene le clausole già altrove inserite per il collocamento di carbone.

Nell'accordo anglo-turco del 4 giugno 1935 nell'art. 2 figura una particolare clausola, per la quale la Gran Bretagna si è impegnata a che, qualora si decidesse a disciplinare l'importazione dei prodotti agricoli turchi, non farà assegnazioni sui contingenti agli altri paesi, senza prima aver fornito al governo turco l'occasione di discutere su tale oggetto allo scopo di assegnare alla Turchia un'equa parte delle importazioni stesse.

Un particolare accenno va fatto dell'accordo commerciale anglo-argentino del 1° dicembre 1936 stipulato in sostituzione dell'accordo 1° maggio 1933 scaduto il 20 novembre 1936. Dal nuovo accordo risulta la clausola quantitativa in forma diversa da quella già esaminata nell'accordo del 1933. Infatti all'art. 1 è detto che il governo inglese, riconoscendo l'importanza dell'industria zootecnica ed agricola nella vita economica argentina, promette che, nel caso di un contingentamento dell'importazione dall'estero delle carni indicate nella tabella I allegata, verranno concessi all'Argentina contingenti che non saranno inferiori per quantità e per proporzione rispetto al totale delle importazioni contingentate, a quelle indicate nell'allegato stesso. Invece, come si ricorderà (vedi pagg. seguenti della presente relazione) nell'art. 1 della precedente convenzione anglo-argentina del 1° maggio 1933 era stato riconosciuto all'Argentina il diritto di esportare in Gran Bretagna carne bovina refrigerata in quantità non inferiore a quella esportata nella stessa Gran Bretagna nell'anno terminato il 30 giugno 1932.

Nell'art. 4 (1° comma) figura la « clausola di valuta » in termini simili a quelli riportati nell'art. 2 della precedente convenzione (vedi pagg. seguenti della presente relazione).

Nell'art. 8 (1° comma) è poi stabilito che: « Le merci nominate nelle tabelle V e VI (comprendenti specialmente prodotti zootecnici), allegate all'accordo, prodotte o lavorate nella Repubblica argentina, qualunque sia il luogo della loro provenienza, all'importazione nel Regno Unito non saranno sottoposte a dazi, nè ad oneri diversi o maggiori di quelli specificati nelle dette tabelle ». In altri termini con tale clausola l'Argentina accettò l'imposizione di dazi, che fin'allora non esistevano, sulle carni bovine da essa esportate in Gran Bretagna, ottenendo solo la garanzia che non potessero superare una certa misura. Rimasero invece esenti da dazio le carni ovine e suine.

### 3. - Politica contrattuale nord-americana.

Di fronte alle tendenze sopra indicate, che si riassumono in un allontanamento dai criteri di politica commerciale contrattuale, che aveva avuto prima grande prevalenza, si è manifestata nel terzo decennio del secolo corrente negli S. U. A. una politica di accordi commerciali a base tariffaria e sul principio della parità di trattamento (clausola della nazione più favorita).

È dal 1933 che gli Stati Uniti cominciarono a mostrare di voler finalmente abbandonare la politica rigidamente autonoma fino allora seguita.

Con la prima guerra mondiale, lo sviluppo industriale nord-americano si andò perfezionando e gli Stati Uniti da paese debitore e bisognoso di capitali si trasformarono in paese creditore della maggior parte delle Nazioni europee. Tuttavia la politica di protezione subì un inasprimento con l'introduzione della tariffa doganale Hawley-Smooth del 1930 contemplante aliquote daziarie alquanto elevate, tali da costituire indubbiamente una non trascurabile remora alle importazioni. Se infatti gli Stati Uniti hanno sempre rifuggito dallo adottare limitazioni quantitative delle merci d'importazione ovvero controlli valutari aventi lo stesso effetto (provvedimenti che d'altra parte non sarebbero stati giustificati dalla fiorente situazione della loro bilancia dei pagamenti attiva), si sono valse però dell'arma dei dazi per attuare una politica protettiva. Questa anzi si attuava non solo con il tasso dei dazi generalmente elevato, ma anche mediante le modalità di applicazione di essi.

Tale politica non mancò di determinare vivaci opposizioni. In più d'una occasione uomini politici ed uomini di affari riaffermarono la necessità di una politica commerciale ben diversa, collegando tale necessità a quella di ottenere il pagamento dei crediti. Lo Wallace fu ed è il più noto sostenitore di tali principi. Si cominciò allora a riaffermare la necessità dell'abolizione delle restrizioni o quanto meno l'eguaglianza di trattamento nella loro applicazione e poi si delineò la tendenza a stabilire tariffe doganali più moderate. Tali concetti furono approvati, tra l'altro, a conclusione della Conferenza panamericana di Montevideo e confermati poi nella Conferenza panamericana di Buenos Ayres. Tuttavia questi principi non riuscirono ad affermarsi negli Stati Uniti se non lentamente. Il regime doganale nord-americano era basato sul principio dell'autonomia daziaria, quindi su di un sistema di tariffa non vincolabile, e pertanto era modificabile liberamente dallo Stato a mezzo dei suoi organi legislativi. La tariffa era costituita da una unica colonna di dazi, parecchi dei quali *ad valorem*. Alcuni prodotti erano esenti. Inoltre il Tariff Act Hawley-Smooth del 1930 dette la facoltà al governo di applicare dazi addizionali in alcuni casi, come ad esempio quelli anti-dumping. Nella valutazione dei prezzi dei prodotti importati le autorità doganali hanno la possibilità di seguire criteri speciali e di conseguenza la facoltà di applicare sopradazi, quando si tratti di importazioni di merci il cui valore non sia stato esattamente dichiarato. Alla base del sistema doganale

americano sta il criterio di porre la produzione estera sullo stesso piano di quella nazionale. A tal fine il Tariff Act prevede la costituzione della Tariff Commission, la quale può promuovere modificazioni dei dazi in più o in meno, qualora sia possibile dimostrare l'insufficienza o l'eccesso dei dazi stessi.

È evidente quindi come la politica contrattuale commerciale statunitense, data la struttura della tariffa doganale, non avesse un vasto campo di esplicazione, non potendo cioè il governo americano concedere riduzioni daziarie. Pertanto finché la situazione restò quale quella ora esposta, non furono conclusi accordi commerciali basati su reciproche concessioni tariffarie (salvo le eccezionali e scarse esperienze fatte in base al Tariff Act del 1897 già indicate nelle pagine precedenti), ma ma soltanto trattati di commercio e di navigazione, con i quali i rapporti commerciali erano regolati dalla concessione della clausola della nazione più favorita.

Nel 1933, nel quadro della politica del « New Deal », il governo presieduto dal Presidente Roosevelt rivolse la sua attenzione anche alle possibilità di riattivare i traffici internazionali. A tal fine era necessario mitigare la eccessiva rigidità della tariffa doganale statunitense. Si arrivò pertanto all'emanazione del « *Reciprocal Trade Agreement Act* » del 12 giugno 1934, in base al quale il governo fu autorizzato a ridurre i dazi fino al 50 % della misura stabilita dalla tariffa, come contropartita di similari concessioni da parte di terzi stati.

Le riduzioni daziarie in tal modo concesse dagli Stati Uniti andavano a beneficio anche di tutti gli altri paesi che godevano del trattamento della nazione più favorita, il che portava ad una sostanziale riduzione della protezione doganale.

La legge fu considerata un coraggioso tentativo di frenare l'allora crescente tendenza verso i controlli valutari, i contingentamenti e le altre misure restrittive, che pregiudicavano il commercio internazionale e, se non riuscì ad arrestare tale tendenza, tuttavia ha fatto sì che la tariffa doganale americana perdesse alquanto della sua originale rigidità ed ha favorito la stipulazione di vari accordi commerciali (28) con terzi paesi, per lo più di non lunga durata. Di tali accordi particolarmente importante è il gruppo di quelli conclusi con diversi paesi dell'America centrale e meridionale (Brasile, Cuba, Haiti, Columbia, Honduras, Nicaragua, Guatemala, Costa Rica, Salvador), la cui stipulazione fu facilitata, oltre che da ragioni politiche, dal fatto che gli Stati Uniti costituiscono il normale mercato di sbocco delle esportazioni di quei paesi stessi.

Importante fu l'accordo concluso alla fine del 1935 con il Canada.

Più limitata fu l'attività contrattuale con i paesi europei. Accordi furono conclusi con la Finlandia, il Belgio, la Svezia, la Svizzera, la Francia e l'Olanda.

In tutti questi accordi appare la clausola della nazione più favorita per quanto riguarda i dazi doganali, i dritti e le tasse interne, di porto, ecc., con estensione dei principi della clausola stessa all'applicazione dei contingentamenti e delle restrizioni valutarie e con l'effetto, quindi, di evitare discriminazioni di trattamento rispetto

a terzi paesi. Le agevolazioni doganali accordate dagli Stati Uniti consistevano in riduzioni daziarie (fino al 50 % delle aliquote stabilite in tariffe) oppure nel consolidamento dei dazi e delle esenzioni allora vigenti.

Particolare importanza ebbero poi gli accordi stipulati il 17 novembre 1938 con il Canada e la Gran Bretagna per le numerose concessioni di riduzioni daziarie reciproche.

Per quanto riguarda l'accordo concluso tra Gran Bretagna e gli Stati Uniti d'America, è da rilevare che esso costituisce il più importante esempio di disarmo economico nel periodo, precedente la seconda guerra mondiale, in cui le misure per il controllo e la limitazione dei commerci interstatali avevano raggiunto la massima diffusione.

L'accordo in questione prevede anzitutto la concessione del trattamento della nazione più favorita da accordare immediatamente e incondizionatamente, senza richiesta o compensazione. Unica limitazione è quella sancita dall'art. 7 (e che del resto è stata sempre implicitamente ammessa nei vecchi trattati a tariffa), per cui detto trattamento non si estende alla particolari concessioni accordate nei territori di una delle parti contraenti allo scopo di facilitare il traffico di frontiera con un paese confinante o in virtù di una unione doganale già conclusa o da concludersi in seguito con altro paese. Seguono speciali disposizioni, che prevedono le misure da adottare nel caso in cui una delle parti contraenti costituisca un monopolio d'importazione e nel caso in cui si verificano importazioni di prodotti a prezzi inferiori a quelli praticati sul mercato interno. Dell'accordo stesso formano parte integrante quattro liste: la prima riguarda le concessioni tariffarie accordate dalla Gran Bretagna; la seconda quelle accordate dalla Terranova; la terza quelle accordate dalle Colonie britanniche e la quarta quelle accordate dagli Stati Uniti (in applicazione del Reciprocal Trade Agreement Act).

Come si vede, si tratta di un accordo conforme ai criteri tradizionali (trattamento della nazione più favorita e concessioni daziarie); non vi figura nessuna clausola tendente ad assicurare alle parti un determinato volume di esportazione per determinate merci, ed in ciò si differenzia nettamente dagli altri accordi (di cui si è trattato più avanti) conclusi dalla Gran Bretagna con altri paesi; l'accordo ha la durata di 3 anni.

Riportiamo qualche breve considerazione per chiarire la portata delle concessioni doganali previste dall'accordo.

Gli Stati Uniti nel 1936 importarono dalla Gran Bretagna merci per un valore di 40 milioni di sterline, delle quali merci per 23 milioni colpite da dazio e per 17 milioni esenti. In base all'accordo di cui trattasi gli Stati Uniti garantirono il mantenimento dell'esenzione nei riguardi di merci per un valore di 9 milioni e mezzo di sterline, compresi nei 17 milioni suindicati; inoltre vennero stabilizzati i dazi allora in vigore nei riguardi di prodotti inglesi la cui importazione ammontava nel 1936 a circa 6 milioni di sterline, mentre effettive riduzioni

tariffarie furono accordate nei riguardi di circa 11 milioni di merci come indicato qui appresso:

Valore delle importazioni dalla Gran Bretagna	Misura percentuale della riduzione daziaria
Lst. 3.400.000	40 % e oltre
» 3.600.000	dal 30 al 40 %
» 2.600.000	dal 20 al 30 %
» 1.400.000	meno del 20 %

Le più importanti concessioni tariffarie riguardavano le principali categorie di tessuti di cotone (riduzioni del 20 al 30 %), le lanerie in pezza di migliore qualità, i tessuti di lino e prodotti vari (caolino, terraglie, prodotti argentati, biciclette, macchine tessili, cuoio, calzature). Tra le merci, i cui dazi furono consolidati, figura il whiskey (di particolare importanza per l'esportazione inglese).

Per quanto riguarda le concessioni britanniche a favore di prodotti americani si fa presente che le importazioni totali in Gran Bretagna dagli Stati Uniti ammontarono nel 1936 a Lst. 93.200.000. Le concessioni previste dall'accordo di cui trattasi interessano merci per un valore di Lst. 60.800.000, cioè circa il 65 % delle esportazioni effettuate nel 1936 dagli Stati Uniti nella Gran Bretagna. Di questo 65 % l'11 % riguarda riduzioni daziarie, il 15 % impegno a non aumentare il dazio allora vigente, il 22 % impegno a mantenere l'esenzione, il 17 % altre concessioni.

#### 4 - Accordi contingentati.

È opportuno altresì, per completare la disamina delle principali caratteristiche della politica contrattuale durante il periodo prebellico, accennare agli accordi contingentati, che praticamente a cominciare dal 1931-32 vennero ad assumere un'importanza sempre crescente nel regolamento degli scambi commerciali tra la maggior parte dei paesi europei.

Limitazioni quantitative del commercio estero (attraverso divieti e relativi contingentamenti) furono introdotte fin dalla prima guerra mondiale. Allora però era estraneo alla politica commerciale di guerra ogni intenzione discriminatoria tra i vari paesi, dai quali provenivano le merci importate. Ne è evidente il motivo, in quanto, fino a che durarono le ostilità, si trattava di assicurare al mercato interno la migliore ripartizione possibile delle merci, che necessariamente in quantità limitate si riusciva ad ottenere dall'estero, permettendo nel contempo il più utile impiego dei mezzi di pagamento disponibili. Peraltro dopo la crisi economica mondiale il sistema dei contingentamenti (ed in generale dei divieti) ha avuto, oltre agli scopi già accennati, principalmente quello di attuare la politica cosiddetta degli scambi bilanciati, intesa cioè a proporzionare gli acquisti tra le due parti in modo da mantenere l'equilibrio della bilancia commerciale (principale partita della bilancia dei pagamenti).

Fino al 1935 da parte italiana si mostrò riluttanza ad adottare una politica commerciale sulla base del

contingentamenti ed in generale, prima di tale anno, il sistema veniva considerato attuabile in Italia solamente come eventuale arma di ritorsione. Pertanto all'inizio del 1935 era in vigore solo qualche accordo, in cui per necessità di cose si erano dovute pattuire deroghe ai divieti di importazione di terzi Stati. Un relativo equilibrio nella bilancia dei pagamenti si cercava di ottenere con gli accordi di compensazione generale, col potenziamento delle esportazioni e del turismo e con un limitato controllo valutario. Ma con il D. M. 16 febbraio 1935 fu iniziata anche da parte italiana una disciplina del commercio estero sulla base di uno stretto controllo delle importazioni. Con detto provvedimento fu infatti prescritta la licenza del Ministero delle Finanze per l'importazione di quasi tutti i prodotti, fissando le quantità importabili in una data percentuale di quelle importate nel 1934, risultanti dalle bollette doganali. In conseguenza di ciò durante il 1935 fu stipulata una serie di accordi con vari paesi, tendenti ad equilibrare le importazioni con le esportazioni a mezzo del sistema di licenze da accordare nei limiti di dati contingenti. Il volume delle importazioni fu così ragguagliato al 100 % di quello del 1934 per i seguenti paesi (Albania, Austria, Germania, Grecia, Svizzera, Ungheria, Bulgaria, Danimarca, Jugoslavia, Romania, Turchia, Uruguay e Cecoslovacchia), all'85 % per la Francia, all'80 % per la Gran Bretagna e la Svezia, al 55 % per il Belgio e al 50 % per l'Islanda.

Il sistema fu poi perfezionato con la disciplina istaurata mediante il D. M. 25 giugno 1935 che suddivise le merci da importare :

- a) in base a licenza ;
- b) su presentazione della bolletta d'importazione 1934 ;
- c) dietro diretta autorizzazione delle Dogane ;
- d) di libera importazione. Il sistema era poi integrato dallo speciale regime delle compensazioni private.

La politica degli accordi contingenti ebbe poi grande sviluppo dopo la fine delle sanzioni per la ripresa dei rapporti commerciali con gli stati ex-sanzionisti. Fu così stipulata una serie assai lunga di accordi commerciali e di pagamento di breve durata ma rinnovabili per tacita riconduzione e via via modificati secondo le circostanze.

Gli accordi contingenti sono nella generalità alquanto semplici : prevedono due liste, contenenti le merci da importare nei territori delle due parti contraenti con i relativi contingenti (per lo più annuali), che talvolta possono essere sfruttati semestralmente in ragione di metà degli ammontari fissati (salvo i prodotti stagionali) ; prevedono la concessione, d'intesa tra i due Governi, di reciproci extra-contingenti ; e contengono clausole per le ulteriori negoziazioni modificative dei contingenti stabiliti, qualora uno delle due parti prenda misure suscettibili di influire sui rapporti commerciali dell'altra parte.

A titolo esemplificativo si riporta qui di seguito il testo di un accordo contingente e precisamente dell'accordo commerciale 9 luglio 1937 italo-danese :

« Il Governo italiano ed il Governo danese, animati

dal desiderio di sviluppare i loro scambi commerciali, hanno convenuto quanto segue :

*Art. 1.* — Le merci d'origine italiana saranno ammesse all'importazione in Danimarca nel limite dei contingenti indicati nella lista I allegata.

*Art. 2.* — Le merci d'origine danese saranno ammesse all'importazione in Italia nel limite dei contingenti indicati nella lista II allegata.

*Art. 3.* — I contingenti indicati nelle liste I e II sono stabiliti per un periodo di 11 mesi a partire dal 1° febbraio 1937. Essi comprendono i contingenti previsti nello scambio di note italo-danese del 30 marzo 1937 e saranno concessi nel periodo 1° luglio-31 dicembre 1937, per la differenza risultante tra i contingenti stabiliti dal presente accordo ed i contingenti previsti nel suddetto scambio di note.

*Art. 4.* — Durante la validità del presente accordo potranno essere concessi, d'intesa tra i due Governi, degli extra-contingenti reciproci, sia per i prodotti inclusi nelle liste I e II, sia per i prodotti che non figurano nelle liste predette.

È inteso che anche il pagamento delle importazioni così effettuate sarà regolato per mezzo del conto generale previsto dall'art. 3 dell'accordo per il regolamento dei pagamenti relativi agli scambi commerciali firmato in data di oggi.

*Art. 5.* — Ove risulti che il rapporto tra le importazioni reciproche non sia mantenuto nella misura risultante dall'applicazione delle liste allegate, i due Governi prenderanno accordi allo scopo di adottare le misure necessarie per ristabilire il detto rapporto.

Del pari, non appena i crediti arretrati danesi in Italia risulteranno regolati, i due Governi rivedranno di comune intesa i contingenti fissati nelle liste allegate al presente accordo, sulla base dell'equilibrio degli scambi.

*Art. 6.* — Il presente accordo resterà in vigore per un periodo di 11 mesi a cominciare dal 1° febbraio 1937. (Seguono le firme e le liste dei contingenti).

## 5. — Accordi di clearing.

Accanto a questa attività contrattuale avente per oggetto gli scambi di merci è opportuno dare un cenno sugli accordi sui pagamenti connessi con gli scambi stessi e poi estesi anche ad altre operazioni di pagamento.

Nel periodo prebellico, e precisamente dal 1931-32 in poi, furono stipulati in gran numero, specialmente in Europa, accordi di clearing per cercare di dare una sistemazione alla materia suddetta.

Molteplici furono le critiche sollevate contro tale genere di accordi che vennero considerati spesso come causa di ulteriori peggioramenti nell'andamento dei commerci internazionali, ritardandone la ripresa dopo la crisi economica mondiale.

Sta di fatto peraltro che la conclusione degli accordi di clearing è stata una delle conseguenze delle condizioni create dall'introduzione del controllo dei cambi e cioè delle limitazioni imposte dagli stati alla libera con-

trattazione delle divise straniere. A sua volta l'imposizione del controllo dei cambi non fu che una forma di difesa contro gli effetti della crisi nei paesi a struttura economica e finanziaria più debole. Il forte ribasso dei prezzi, verificatosi nel periodo della crisi, determinò gravi turbamenti nelle correnti degli scambi internazionali con conseguenti alterazioni della bilancia dei pagamenti e quindi ripercussioni sfavorevoli sul corso dei cambi e sui sistemi monetari.

Dal punto di vista dei traffici commerciali due gravi inconvenienti sono stati indicati quale effetto dei clearings e cioè l'aver contribuito a provocare correnti anormali di scambi e la troppo rigida loro bilateralità, che peraltro, in epoca più recente, si cercò di lenire, attraverso l'elaborazione di sistemi di clearing plurilaterali.

Non forma oggetto di questa relazione esaminare il funzionamento dei clearings, del resto assai noto: vasta è la letteratura al riguardo. Piuttosto il suo scopo è di dare un cenno dell'attività contrattuale cui la politica dei clearings ha dato luogo, estendendosi dal regolamento dei rapporti commerciali a quello anche dei rapporti finanziari, onde cercare di pervenire ad un parallelo tra la politica dei clearings d'anteguerra e quella degli accordi monetari, che sono stati stipulati dopo la fine delle ostilità (vedi in proposito la parte II della presente relazione).

Dal 1934 in poi si può dire che tutte le nazioni, salvo poche eccezioni quale gli Stati Uniti, hanno stipulato accordi di clearing.

Nel periodo immediatamente prebellico, specialmente in Europa, tutti i paesi erano tra loro legati da una rete di accordi bilaterali di tal genere. Tutti questi accordi presentavano gli stessi caratteri e cioè:

- 1) determinazione delle casse di compensazione, generalmente rappresentate dalle banche nazionali o da appositi istituti (per esempio l'Istituto Nazionale per i Cambi con l'Estero in Italia);
- 2) criteri per la determinazione dei cambi da applicare ai versamenti degli importatori;
- 3) criteri per la liquidazione dei conguagli di differenza di cambio;
- 4) clausole per il graduale scongelamento dei crediti commerciali anteriori alla stipulazione dell'accordo di clearing, destinando a tale scopo una determinata percentuale del ricavo delle esportazioni effettuate dal paese debitore verso il paese creditore;
- 5) breve durata degli accordi (da tre mesi a un anno).

È da rilevare che nel regolamento dei pagamenti risultanti dagli scambi reciproci di merci, si intendevano in essi compresi non soltanto l'ammontare del prezzo delle merci, ma anche delle spese accessorie delle operazioni commerciali (trasporto, premi di assicurazione, commissioni, diritti di dogana, ecc.). Inoltre le clausole contrattuali si applicavano solo alle merci originarie e provenienti dai territori delle parti contraenti. Ne restavano spesso escluse le merci importate per subirvi solo una qualche lavorazione. Così ad esempio degli accordi di clearing conclusi dalla Francia era sempre escluso il cosiddetto traffico di perfezionamento. Di regola vi erano invece comprese le merci coloniali, ma

non le merci in transito, onde evitare che gli esportatori di terzi paesi potessero profittare del clearing, a detrimento dei commercianti delle parti contraenti, per ottenere il pagamento delle loro merci.

Oltre ai pagamenti delle merci, nel senso estensivo e restrittivo surriportato, potevano essere regolati attraverso i clearings i pagamenti afferenti a cause diverse e soprattutto i pagamenti per crediti commerciali arretrati o per crediti finanziari, che avevano un peso considerevole specialmente nelle relazioni di alcuni paesi dell'Europa occidentale con la Germania, i quali videro nel sistema di clearing uno strumento per il recupero dei loro averi bloccati. Il regolamento dei crediti finanziari era contemplato altresì in parecchi accordi conclusi con paesi dell'Europa orientale (ad es. accordi di clearing franco-ungherese, franco-bulgaro, franco-turco, italo-romeno, svizzero-romeno) e dell'America latina. In alcuni accordi vediamo altresì contemplato il servizio dei prestiti Dawes e Young.

Altri pagamenti consentiti generalmente attraverso i clearings erano quelli risultanti dalla liquidazione dei conti reciproci tra le amministrazioni postali e ferroviarie delle due parti (p. es. nel clearing tedesco-olandese, italo-tedesco, svedo-tedesco), i pagamenti relativi a saldi da trasferire a seguito di movimenti turistici (p. es. nel clearing italo-tedesco, tedesco-svizzero). Il clearing tedesco-svizzero presentava una caratteristica e cioè che le somme rese disponibili per le spese turistiche in Svizzera erano quelle provenienti dall'importazione in Svizzera del carbon fossile tedesco, i pagamenti delle spese dei diplomatici e degli studenti (per es. clearing bulgaro-austriaco, ecc.), delle spese relative a licenze industriali (per es. clearing tedesco-olandese) e per diritti di brevetto (per es. clearing tedesco-svedese e italo-tedesco) ed i pagamenti relativi a trasporti marittimi. Ciò dava luogo a conti distinti, che rendevano tuttavia possibile, qualora vi fossero disponibilità, compensazioni fra conti e conti mediante trasferimento di singole partite.

In particolare, dall'esame dei vari accordi di clearing stipulati fino al 1936 da alcuni paesi, tra quelli, che svolsero la maggiore attività in questo campo, risultano le seguenti caratteristiche:

*Austria*: prelevamenti venivano effettuati sul clearing delle merci per i seguenti scopi: spese delle rappresentanze diplomatiche e consolari; turismo; spese di soggiorno di malati e di studenti; servizio del debito pubblico; pagamento di couponi.

*Belgio*: gli accordi conclusi da questo paese possono essere classificati principalmente in due categorie:

- 1) accordi di clearing per i soli pagamenti di merci e di crediti commerciali bloccati;
- 2) accordi di clearing per i soli pagamenti di merci scambiate; il rimpatrio di fondi già bloccati, di crediti commerciali-finanziari e di crediti finanziari.

*Bulgaria*: la generalità degli accordi conclusi da questo paese regolavano il traffico delle merci ed il pagamento degli antichi debiti commerciali. Il clearing con la Germania riguardava tutti i pagamenti aventi

carattere commerciale, finanziario o altro, i clearing con la Cecoslovacchia, l'Austria e l'Ungheria riguardavano anche il pagamento delle spese dei diplomatici, degli studenti e dei turisti.

*Cile*: tutti gli accordi di clearing comportavano il pagamento dei debiti commerciali contro parte del controvalore di forniture di nitrato.

*Estonia*: gli accordi di clearing riguardavano i pagamenti delle merci ed in alcuni casi anche i pagamenti relativi al servizio di prestiti emessi dall'Estonia all'estero.

*Francia*: in linea di principio gli accordi di clearing non prevedevano che il regolamento dei crediti risultanti dalla vendita di merci. Tuttavia, talvolta, stabilivano anche una procedura di regolamento progressivo dei crediti commerciali bloccati anteriormente all'entrata in vigore degli accordi, in alcuni casi la Francia consentiva che venisse lasciata a disposizione della Banca Nazionale del paese corrispondente una certa percentuale delle disponibilità dell'Office des Changes, per contribuire alla formazione di riserve destinate ai trasferimenti di natura non commerciale. Per esempio l'accordo franco-tedesco del 27 luglio 1934 prevedeva un prelevamento del 15,75 % sull'ammontare dei pagamenti effettuati dagli importatori francesi, per assicurare il servizio dei prestiti Dawes e Young. Disposizioni analoghe erano contenute negli accordi con la Svizzera, l'Olanda, l'Ungheria, la Bulgaria, il Belgio e Lussemburgo, la Svezia, la Turchia e la Romania.

*Grecia*: in taluni accordi di clearing conclusi dalla Grecia era stato ammesso in via eccezionale che una parte dei proventi della marina mercantile e dei proventi del turismo fosse introdotta nella compensazione con i paesi con i quali non sarebbe stato possibile ottenere subito la parità fra le due partite della bilancia commerciale. In particolare si menzionano gli accordi di compensazione stipulati dalla Grecia con la Jugoslavia, la Romania e la Turchia per i quali la Grecia ammise di sottoporre a compensazione una piccola parte del valore delle merci importate da tali paesi contro una parte delle spese sostenute dai turisti jugoslavi, romeni e turchi in Grecia. Inoltre quasi tutti gli accordi comprendevano disposizioni relative all'ammortamento graduale dei debiti commerciali arretrati (sorti prima del 26 aprile 1932).

*Ungheria*: in generale gli accordi non riguardavano che il pagamento delle merci (compresi, per lo più, i debiti commerciali arretrati). In qualche caso era per visto il regolamento dei crediti finanziari ungheresi. Oltre a questi accordi di clearing propriamente detti, l'Ungheria aveva stipulati altri accordi di pagamento, d'importanza alquanto minore, che riguardavano il pagamento dei debiti finanziari stranieri e di quelli di natura non commerciale bloccati, a mezzo compensazioni, spese turistiche, esportazioni addizionali, ecc.

*Italia*: in quasi tutti gli accordi si trattava di crediti provenienti da scambi di merci. Alcuni accordi si

estendevano anche al traffico turistico verso l'Italia e viceversa, nonché a particolari partite di crediti e debiti di carattere statale. I crediti finanziari non erano contemplati che in casi del tutto limitati ed eccezionali. Lo erano invece i crediti congelati. In taluni casi negli accordi era compreso anche il regolamento di trasferimenti fra privati non derivanti da scambi di merci.

*Svizzera*: gli accordi conclusi con la Bulgaria, il Cile, l'Ungheria, la Turchia e la Jugoslavia non riguardavano che il pagamento delle merci. L'accordo con la Romania riguardava anche il pagamento dei debiti finanziari; quello concluso con la Grecia prevedeva che il saldo esistente a favore della Banca di Grecia, a regolamento effettuato dai pagamenti commerciali, dovesse servire alla liquidazione dei crediti svizzeri di natura non commerciale. L'accordo con la Germania riguardava oltre al traffico delle merci e dei capitali, il turismo e in generale tutti i pagamenti che non fossero stati espressamente esclusi.

*Jugoslavia*: in genere tutti gli accordi di clearing riguardavano il regolamento del traffico delle merci. Talvolta anche i pagamenti relativi al turismo erano effettuati in clearing.

*Cecoslovacchia*: gli accordi stipulati riguardavano in generale, il regolamento dei pagamenti per scambi di merci e per sbloccamento di crediti congelati, talvolta riguardavano anche operazioni finanziarie come pagamento di capitali, interessi, ammortamenti, liquidazioni dividendi, pensioni, soccorsi, riscossioni, nonché il trasferimento di somme per brevetti, assicurazioni, per i servizi diplomatici e consolari e per turismo.

*Romania*: gli accordi regolavano per lo più i crediti commerciali correnti comprendendo spesso anche crediti congelati.

## 6. - Conclusione.

In conclusione, dovendosi tracciare le caratteristiche dell'attività contrattuale fra stati nel periodo precedente la seconda guerra mondiale, esse si potrebbero riassumere nei seguenti punti:

1) abbandono dei trattati e degli accordi a lunga scadenza; minore frequenza di accordi basati su concessioni accordate sulle tariffe doganali; revisione degli accordi precedentemente fatti per ottenere una maggiore libertà di azione nelle tariffe stesse; accentuazione quindi di una politica di isolamento economico. Negli Stati Uniti tuttavia questa tendenza nel 1933 trova opposizione e si inizia quindi un'attività contrattuale interstatale, che tende alla forma della politica tradizionale europea;

2) accoglimento di clausole che, di fronte alla politica di limitazioni delle importazioni e delle esportazioni mediante contingentamenti, mirano a bilanciare le importazioni degli stati contraenti a quantità determinate. Non si vuole sempre evitare delle importazioni, ma piuttosto bilanciarle con le esportazioni e assicurarne il pagamento. Di qui le clausole di quantità che tendono ad assicurare il collocamento di certe merci;

o la clausola che vuole garantire le disponibilità finanziarie per i pagamenti delle merci esportate;

3) eliminazione delle difficoltà di pagamento e quindi dei crediti bloccati mediante il sistema della compensazione generale ossia del clearing, la cui conclusione è strettamente collegata con gli accordi di contingentamento;

4) revisione frequente degli accordi conclusi per assicurare il pari passo fra importazioni ed esportazioni e quindi conseguenti conclusioni di accordi modificativi e complementari degli accordi base;

5) trattati e convenzioni con clausole preferenziali, riconosciute necessarie anche da organismi supranazionali (Società delle Nazioni), al fine di sollevare le economie nazionali di alcuni stati. Tuttavia la portata di taluni accordi resta limitata sia per ragioni economiche sia per gelosie politiche;

6) convenzioni dirette a rafforzare i legami reciproci fra le varie parti degli imperi coloniali.

## SECONDA PARTE

### Orientamenti della politica commerciale e monetaria internazionale nel periodo attuale.

#### PREMESSA

I gravissimi problemi che si sono dovuti affrontare nel dopoguerra e cioè principalmente la riconversione e la ricostruzione hanno decisamente influito sulla politica contrattuale di molti paesi europei nel senso di indurli ad assumere una condotta favorevole al mantenimento e in certi casi all'ampliamento delle forme di controllo governativo, sia della produzione che degli scambi con l'estero.

L'attività diplomatica, che ne è derivata, è stata molte volte con la tendenza alla conclusione di accordi bilaterali nel quadro del mantenimento dei controlli nazionali e dello sviluppo di controlli economici internazionali.

Si richiama peraltro l'attenzione sulla corrente, finora soltanto allo stato embrionale, che va manifestandosi nell'ambito di alcuni paesi, tra loro legati da accordi bilaterali di pagamento, a riunirsi in gruppi in modo da consentire un inizio di liberi scambi nel settore di ciascun gruppo e sulla tendenza sostenuta dagli Stati Uniti in netto contrasto con quella manifestata dalla maggioranza dei paesi europei, di adottare una politica commerciale e valutaria scevra di qualsiasi forma di controllo, restrizione e discriminazione, tendenza che va prendendo forma con il recente accordo finanziario anglo-nord-americano.

È inoltre opportuno soffermarsi sulle direttive seguite attualmente dagli Stati Uniti.

Negli Stati Uniti d'America, durante la guerra, ad altre necessità più gravi corrispose una politica economica adeguata. Tuttavia allorchè si intravide un termine non lontano del conflitto e si prese ad esaminare e a discutere con maggiore intensità sui problemi del dopoguerra, fu data parte non piccola anche alle questioni di politica commerciale.

Il Presidente degli Stati Uniti in un messaggio da lui inviato al Congresso il 26 marzo 1945 fece rilevare che, dopo l'entrata in vigore del « Reciprocal Trade Agreement Act », gli Stati Uniti conclusero accordi commerciali di reciprocità con ventotto paesi. Il risultato di tali accordi fu che le esportazioni verso le dette nazioni aumentarono del 63 % tra il 1934-35 ed il 1938-39, mentre le esportazioni verso altri paesi, con i quali non erano stati conclusi accordi, segnarono un aumento di soltanto il 32 %. Nello stesso periodo le importazioni negli Stati Uniti dai paesi, con i quali vigevano detti accordi, salirono del 22 %, mentre le importazioni dagli altri paesi aumentarono solo del 12 %. Da tali risultati veniva concluso che la politica seguita aveva corrisposto almeno in parte alle aspettative e che quella era la via da seguire ulteriormente. Anzi al fine di ottenere maggiori risultati ed affermare le necessità di ulteriori passi sul cammino delle riduzioni delle barriere doganali, riduzioni consigliate da importanti valide ragioni finanziarie, il 16 febbraio 1945 fu presentato al Congresso uno schema di legge per autorizzare il Governo a ridurre del 50 % il livello dei dazi doganali vigenti il 1° gennaio 1945 e per prorogare di altri tre anni il « Reciprocal Trade Agreement Act », che era in scadenza per il 12 giugno 1945. Il provvedimento incontrò delle ostilità specialmente da parte del Senato, il quale tuttavia finì con approvarlo, respingendo con 47 voti contro 33 l'emendamento proposto dalla commissione senatoriale di finanza, che aveva tolto dal progetto stesso la facoltà dell'amministrazione di ridurre ulteriormente del 50 % i dazi.

Questa nuova legge (denominata legge Doughton) potrà comportare riduzioni del 50 % e del 75 % (nei casi di riduzioni già effettuate in base al « Reciprocal Trade Agreement Act » dei dazi della tariffa del 1930.

A questo punto può quindi ben dirsi che da parte degli Stati Uniti sono state create le premesse necessarie per una ripresa di rapporti commerciali scevri o quasi di limitazioni o barriere.

E quest'opera ha avuto di recente un complemento nell'accordo finanziario anglo-americano del 6 dicembre 1945.

Tale convenzione si compone di un « accordo di prestito » e di una « dichiarazione congiunta » relativa al regolamento definitivo delle operazioni di affitti e prestiti, di quelle di mutuo aiuto, delle operazioni di acquisto da parte della Gran Bretagna di residuati di guerra americani giacenti in Inghilterra, come pure di tutti gli altri rapporti di debito e di credito originati direttamente dalla guerra.

L'accordo di prestito riveste una notevole importanza, oltre che dal punto di vista strettamente finanziario, per l'affermazione di principi intesi a promuovere la ripresa dei traffici internazionali, scabellendo alcuni impegni atti a facilitare tale ripresa.

Riassumiamo le clausole più importanti:

Il Governo degli Stati Uniti concede a quello britannico un prestito di 3.750 milioni di dollari al tasso del 2 %, rimborsabile in un periodo massimo di 50 anni a partire dal 31 dicembre 1951.

Il prestito ha lo scopo di facilitare l'acquisto, da parte



dell'Inghilterra, di beni e servizi negli Stati Uniti, di aiutare la Gran Bretagna a fronteggiare il transitorio deficit della sua bilancia dei pagamenti, di consentirle di mantenere una adeguata riserva in oro e in dollari, come pure di agevolare l'Inghilterra nell'adempimento delle obbligazioni derivanti dal commercio plurilaterale.

Il Governo inglese potrà chiedere a quello degli Stati Uniti l'abbuono degli interessi relativi ad un determinato anno, qualora la sospensione si renda necessaria a causa di particolari condizioni, in cui il cambio internazionale della sterlina ed il livello delle riserve auree o in valuta estera dell'Inghilterra possano eventualmente venire a trovarsi, oppure quando il fondo monetario internazionale previsto negli accordi di Bretton Woods attesti che il reddito inglese proveniente dalla esportazione di prodotti nazionali e delle partite invisibili della bilancia dei pagamenti sia stato, rispetto ai 5 anni precedenti, inferiore all'ammontare medio annuale delle importazioni inglesi nel triennio 1936-38, fissato in 866 milioni di sterline. L'abbuono degli interessi non sarà però richiesto o consentito, se non nel caso che siano stati sospesi o ridotti i pagamenti dei saldi in sterline, accumulati prima dell'entrata in vigore dell'accordo, per crediti di governi stranieri, autorità finanziarie e banche, esclusi in ogni caso i possedimenti coloniali.

Il credito suddetto non potrà essere usato per estinguere le obbligazioni che l'Inghilterra possa avere, alla data dell'entrata in vigore dell'accordo, verso altri paesi. Il governo inglese si è altresì impegnato a non stipulare con i Governi del Commonwealth, a tutto il 31 dicembre 1951, alcuna concessione di credito a lunga scadenza a condizioni più favorevoli di quelle stabilite nell'attuale accordo e a sottoscrivere, entro il termine di un anno, apposite convenzioni con i paesi dell'area della sterlina, intese a rendere tutti gli importi in sterline provenienti da operazioni effettuate in detta area liberamente disponibili per transazioni con ogni altro paese, a non stabilire controlli sui cambi tali da limitare i pagamenti di quei prodotti degli Stati Uniti di cui è ammessa l'esportazione in Gran Bretagna e le altre normali transazioni tra i due paesi o restringere l'uso di conti in sterline per l'estinzione di crediti correnti di persone residenti negli Stati Uniti.

Le due parti contraenti concordano che non più tardi di un anno dall'entrata in vigore dell'accordo (a meno che, in casi eccezionali e dopo le debite consultazioni, non venga fissata una data posteriore) essi non imporranno più alcuna restrizione ai pagamenti e ai trasferimenti di valuta relativi alle operazioni correnti. Tale disposizione però non si applica ai crediti di terzi paesi o di loro cittadini accumulati in data precedente a quella di esecuzione dell'accordo, alle restrizioni che possono essere stabilite nei casi consentiti dagli accordi di Bretton Woods ed ai provvedimenti adottati per l'individuazione e l'utilizzo delle attività della Germania e del Giappone.

Se l'uno o l'altro dei due governi stipulanti imporrà o manterrà restrizioni quantitative sulle importazioni, tali restrizioni verranno attuate in modo da non causare discriminazione alle importazioni dell'altro paese

per qualsiasi prodotto, eccettuati i casi, in cui si tratti di utilizzare valute inconvertibili accumulate entro il 31 dicembre 1946, di venire in aiuto a paesi danneggiati dalla guerra e di restrizioni autorizzate in conformità dell'articolo VII dell'accordo per la costituzione del fondo monetario internazionale.

Il governo inglese si è impegnato altresì a firmare nel più breve termine di tempo possibile apposite convenzioni con i paesi interessati, per giungere ad una rapida sistemazione dei saldi in sterline accumulati da paesi appartenenti non all'area della sterlina prima della entrata in vigore dell'accordo.

In considerazione del fatto che uno degli scopi più importanti del prestito è di promuovere lo sviluppo del commercio multilaterale e di facilitare al più presto possibile la sua ripresa su una base che escluda la discriminazione, il governo inglese si è altresì impegnato a consentire che qualunque saldo in sterline, svincolato o comunque disponibile per i normali pagamenti, venga, entro il termine massimo di un anno dall'entrata in vigore dell'accordo, utilizzato liberamente per le operazioni correnti con qualunque altro paese, a meno che, in casi speciali e dopo le necessarie consultazioni, venga fissata una data posteriore.

Nella «dichiarazione congiunta» i due governi hanno calcolato in 650 milioni di dollari il debito complessivo della Gran Bretagna verso gli Stati Uniti per il regolamento delle operazioni di affitti e prestiti e reciproco aiuto, per l'acquisto dei residui di guerra e delle installazioni situate nel Regno Unito e per il saldo definitivo di tutte le pendenze di carattere finanziario ricollegantesi direttamente alla guerra.

In sostanza l'essenza delle clausole che, intaccando il sistema della preferenza imperiale, potranno incrementare la ripresa dei commerci internazionali è la seguente:

1) l'impiego assunto dalla Gran Bretagna di consentire che le rimesse di valuta relative agli affari in corso in tutti i paesi delle zone della sterlina siano liberamente disponibili in qualsiasi zona valutaria senza discriminazione alcuna, con l'obbligo reciproco di eliminare qualsiasi discriminazione dovesse in prosieguo di tempo sorgere in tal senso;

2) l'impegno da parte della Gran Bretagna di non esercitare controlli sugli scambi, tali da limitare il pagamento di versamenti nei confronti di merci americane;

3) l'obbligo reciproco di non imporre o mantenere restrizioni quantitative sulle importazioni, per qualsiasi prodotto, che siano applicabili alle importazioni dell'altro paese.

\* \* \*

Per quanto riguarda l'U. R. S. S., risulta che questo paese ha stipulato numerosi accordi commerciali ed economici di vasta portata con i paesi attualmente soggetti al suo controllo. In genere si tratta di accordi confidenziali non resi quindi di pubblica ragione, ma che secondo le notizie diffuse implicano una penetrazione economica sovietica assai profonda nei paesi stessi. Lo stesso dicasi per gli accordi stipulati tra loro dai paesi controllati dall'U. R. S. S. Di quest'ultimi soltanto al



Cecoslovacchia sta mostrando di volersi appoggiare a sistema economico anglo-sassone, mediante vari accordi monetari conclusi con altri paesi europei non compresi nella zona di influenza sovietica e con l'adesione agli accordi di Bretton Woods.

\*\*\*

I paesi, che hanno svolto maggiore attività contrattuale internazionale, sono la Gran Bretagna e la Svizzera. Seguono la Francia e la Cecoslovacchia. Anche l'Italia ha concluso varie convenzioni, di cui appresso si darà notizie.

Tutti questi accordi stanno tracciando una vasta rete che presto sarà completa in Europa. In genere si tratta per ora di accordi monetari e di pagamenti. Ne è evidente il motivo: dopo la stasi determinata dalla guerra e mentre la disgregazione dei sistemi di trasporto e la riconversione impediscono una vasta ripresa dei rapporti mercantili, è anzitutto necessario procedere alla determinazione dei cambi ufficiali in difetto di quotazioni dipendenti dal libero gioco dell'offerta e della domanda delle valute, alla reciproca concessione di aperture di credito, alla conclusione di prestiti, alla reciproca concessione di sblocchi di averi e di saldi valutari, alla liquidazione di trasferimenti dipendenti da assicurazioni, diritti di autore, brevetti ecc., in sostanza la stipulazione di accordi monetari e di pagamento mentre costituisce una premessa per la ripresa dei rapporti commerciali, rientra anche nel quadro dei programmi di risanamento finanziario dei vari paesi coinvolti nella guerra e della stabilizzazione monetaria.

Riportiamo qui di seguito sommarie informazioni sulle principali caratteristiche degli accordi stipulati dalla Gran Bretagna, dalla Svizzera, dalla Francia, dalla Cecoslovacchia e dagli altri paesi durante il 1945.

#### GRAN BRETAGNA.

La Gran Bretagna nel 1945 ha concluso accordi con la Svezia, Francia, Turchia, Finlandia, Danimarca, Olanda, Norvegia, Cecoslovacchia, e Stati Uniti (1).

Questi accordi, come accennato nella premessa, sono bilaterali, fissano i cambi ufficiali, contemplan aperture di crediti reciproci, sbloccano conti già bloccati. La tendenza alla plurilateralità è accennata in quelle clausole (vedi p. es. gli accordi con la Cecoslovacchia, con la Norvegia, con la Danimarca), che prevedono lo impiego, in determinati casi, di valuta in terzi Stati (2) e la revisione degli accordi nella eventualità di intese monetarie internazionali.

Gli accordi stipulati dalla Gran Bretagna regolano,

quindi, essenzialmente, i rapporti monetari ed in taluni casi i rapporti finanziari.

Veri e propri accordi commerciali non sono stati finora conclusi. In alcuni casi sono stati compilati dei protocolli, come per es. quello con la Svezia, riguardante gli scambi commerciali per i primi dodici mesi susseguenti la fine della guerra senza determinazione di contingenti di merci.

Evidentemente fino a quando il problema dei trasporti e delle vie di comunicazione non accennerà a migliorare sensibilmente, la presente fase transitoria dell'attività diplomatica nel campo mercantile non potrà risolversi. La transitorietà dei regolamenti dei rapporti economici interstatali derivanti dagli accordi in questione trova riscontro nella durata non lunga degli accordi, che, d'altra parte sono per lo più denunciabili in qualsiasi momento da una delle due parti.

I rapporti regolati non abbracciano solo quelli del Regno Unito, ma in genere quelli dei paesi dell'area della sterlina (Regno Unito, Dominions, esclusi Canada e Terra-Nuova, territori sotto mandato, protettorati, colonie, Egitto, Sudan Anglo-Egiziano, Irak, Islanda, Isole Faroe).

In linea generale sembra che la Gran Bretagna per ora si sia particolarmente preoccupata di creare le basi di una situazione che le assicuri la riassunzione almeno parziale di centro mondiale degli scambi, posizione da essa perduta durante la guerra. D'altra parte dagli Stati Uniti (accordo del 6 dicembre 1945) e da quei paesi che sono rimasti neutrali durante la guerra, la Gran Bretagna ha cercato finanziamenti diretti o indiretti (un esempio di finanziamento indiretto è fornito dall'accordo 8 marzo 1945 con la Svezia, con il quale la Gran Bretagna si è assicurata che il saldo in sterline derivante dall'eccedenza delle esportazioni svedesi in Gran Bretagna resti bloccato e non possa essere utilizzato che per acquisti nell'area della sterlina).

Assai maggiore importanza riveste il già menzionato accordo del 6 dicembre 1945 stipulato con gli Stati Uniti, oltre che dal punto di vista finanziario (per l'ingente credito accordato dagli Stati Uniti alla Gran Bretagna) anche da quello degli impegni assunti dalle due parti nel campo della politica valutaria. Può dirsi che l'accordo in questione rappresenti il primo passo verso la realizzazione dei principi di libero scambio internazionale, che gli Stati Uniti specialmente vanno caldeggiando.

#### SVIZZERA.

Anche la Svizzera, come la Gran Bretagna ha stipulato numerosi accordi commerciali e monetari, le cui

(1) Nell'allegato I è riportata una rassegna degli accordi stipulati dalla Gran Bretagna durante il 1945.

(2) Art. 7 (III) dell'accordo monetario 16 agosto 1945 anglo-danese:

(III) As opportunity offers the Contracting Governments shall seek with the consent of the other interested parties:

a) to make Danish Kroner at the disposal of residents of the sterling area and sterling of the disposal of Denmark available for making payments of a current nature to residents of countries outside the sterling area and Denmark; and

b) to enable residents of countries outside the sterling area and Denmark to use sterling at their disposal to make payments of a current nature to residents of Denmark and to use Danish Kroner at their disposal to make payments of a current nature to residents of the sterling area.

caratteristiche essenziali sono simili a quelle degli accordi stipulati dalla Gran Bretagna e cioè bilateralità, breve durata, fissazione di cambi ufficiali, aperture di credito, ecc. (1).

Con la Francia, la Svizzera ha stipulato vari accordi dei quali i principali sono gli accordi di pagamento del 18 marzo e del 22 marzo 1945 e l'accordo commerciale e di pagamento del 16 novembre 1945.

Con la Spagna l'accordo commerciale e di pagamento del 7 luglio 1945.

Con l'Unione doganale belga-lussemburghese gli accordi commerciali e finanziari del 25 luglio 1945.

Con l'Italia gli accordi economici del 10 agosto 1945.

Con la Turchia l'accordo commerciale e di pagamento del 12 settembre 1945.

Con la Cecoslovacchia il 15 settembre 1945 è stato concluso un accordo commerciale e di pagamento a carattere riservato e quindi non pubblicato.

Con la Svezia l'accordo commerciale e di pagamento del 1° ottobre 1945 a carattere confidenziale e quindi non pubblicato.

Con l'Olanda l'accordo commerciale e di pagamento del 23 ottobre 1945.

Con la Danimarca l'accordo commerciale e di pagamento del 3 novembre 1945.

Con la zona d'occupazione francese della Germania meridionale l'accordo per la disciplina degli scambi e dei pagamenti del 22 novembre 1945.

Con la Romania le relazioni economiche continuano ad essere rette dall'accordo 19 aprile 1943 riguardante gli scambi commerciali ed i pagamenti (2).

#### FRANCIA.

La necessità di ristabilire la parità del franco con le altre monete, di organizzare le modalità di pagamento e di preparare la ripresa degli scambi con i paesi vicini, ha indotto il governo francese a concludere vari accordi monetari, oltre ad alcuni accordi commerciali (1):

23 febbraio 1945 - Accordo commerciale e di pagamento col Belgio;

8 e 22 marzo 1945 - Accordi di pagamento con la Svizzera;

27 marzo 1945 - Accordo finanziario con la Gran Bretagna;

22 giugno 1945 - Accordo commerciale e finanziario con la Svezia;

11 settembre 1945 - Accordo di pagamento con il Canada;

21 settembre 1945 - Accordo di pagamento con la Danimarca;

22 ottobre 1945 - Accordo di pagamento con l'Argentina;

20 ottobre 1945 - Accordo commerciale e finanziario con la Cecoslovacchia;

16 novembre 1945 - Accordo commerciale e di pagamento con la Svizzera.

Tutti questi accordi presentano caratteri comuni: durata fissa, piuttosto breve, possibilità di proroga per tacita riconduzione, applicabilità alla «zona del franco» (Francia, Algeria, Principato di Monaco, Colonie, Protettorati e Mandati). Non tutti gli accordi summenzionati regolano completamente la materia dei pagamenti, alcuni cioè si limitano ad alcuni trasferimenti soltanto. Quelli completi presentano i seguenti caratteri comuni: determinazione di un cambio ufficiale, intesa tra le banche di emissione di vendersi reciprocamente, al cambio stabilito, le divise di cui bisognano, spesso entro una cifra massima; eventuale determinazione di uno scarto massimo per il saldo risultante dalla compensazione dei due conti; accordo reciproco per lo sblocco di beni.

Per risolvere le difficoltà create dalla differenza fra i prezzi francesi e quelli mondiali, questi accordi prevedono l'applicazione del «sistema di perequazione», colpendo cioè le merci all'importazione con la cosiddetta tassa di perequazione (elevandone i prezzi fino al livello dei prezzi interni francesi) e destinando le somme così ottenute per compensare il basso prezzo dei prodotti francesi venduti sui mercati esteri ad un livello accettabile per i consumatori di quei mercati.

È da rilevare che questo sistema artificioso ed assai complicato e gravoso, è venuto praticamente a cadere dopo la svalutazione del franco, adottata con provvedimento del 25 dicembre 1945.

#### CECOSLOVACCHIA.

22 giugno 1945 - Accordo commerciale e di pagamento con la Turchia;

15 settembre 1945 - Accordo commerciale e di pagamento con la Svizzera;

20 ottobre 1945 - Accordo commerciale e di pagamento con la Francia;

27 ottobre 1945 - Accordo commerciale con la Jugoslavia;

1° novembre 1945 - Accordo di pagamento con la Gran Bretagna;

15 novembre 1945 - Accordo commerciale con la Norvegia.

Accordi di pagamento sono stati stipulati con la Bulgaria, la Romania e con l'Ungheria.

Degli accordi con la Svizzera, la Francia e la Gran Bretagna si è già fatto cenno.

Con l'accordo con la Turchia (entrato in vigore il 10 luglio 1945), le parti, constatata l'impossibilità di applicare l'accordo 7 aprile 1938 e di fissare fin d'ora il volume delle rispettive esportazioni, hanno concordato di applicare agli scambi commerciali tra i due paesi, fino alla conclusione di nuovi accordi, il regime generale vigente nei rispettivi loro paesi, ripristinando l'applica-

(1) Conformemente al trattato di unione doganale concluso il 29 marzo 1923 tra la Svizzera e il Principato di Liechtenstein, gli accordi in questione sono applicabili al territorio del Principato di Liechtenstein.

(2) Nell'allegato II è riportata una rassegna degli accordi in questione.

(3) Nell'allegato III è riportata una rassegna di tali accordi.

zione dei *modus vivendi* del 30 aprile 1934, onde gli scambi commerciali fra i due Paesi possano usufruire delle clausole della Nazione più favorita.

Seguono poi disposizioni per la liquidazione del conto di clearing, delle compensazioni private non contemplate e di altre operazioni rimaste in sospeso.

L'accordo con la Norvegia prevede lo scambio di merci fra i due paesi, mentre per i pagamenti è stato in precedenza raggiunto un accordo tra le rispettive Banche nazionali.

L'accordo con la Jugoslavia non è stato reso di pubblica ragione.

#### ALTRI PAESI.

La Svezia nel settembre 1945 ha concluso un accordo commerciale e di pagamento con la Norvegia a carattere confidenziale e quindi non pubblicato. Altro accordo è stato concluso con l'Argentina.

Il 24 novembre 1945 è stato firmato un accordo commerciale con l'Italia del quale si parlerà in seguito.

La Bulgaria il 14 marzo 1945 ha concluso un importante accordo commerciale con l'U. R. S. S. non pubblicato.

La Jugoslavia il 13 aprile 1945 ha concluso un accordo commerciale con l'U. R. S. S. non pubblicato.

Il Belgio ha concluso un accordo finanziario con gli Stati Uniti d'America.

La Polonia ha concluso accordi commerciali con la Ungheria, la Romania, l'U. R. S. S., la Svezia dei quali i primi tre a carattere confidenziale e quindi non pubblicati.

L'Olanda ha concluso un accordo commerciale e di pagamento con la Svezia il 10 novembre 1945 (durata fino al 31 dicembre 1946). L'accordo è molto simile a quello anglo-svedese.

### La politica contrattuale commerciale italiana.

1) *Direttive*. — Dopo la cessazione delle ostilità, il governo italiano si preoccupò subito di riallacciare i rapporti commerciali con i vari paesi. A tal fine, occorreva, naturalmente, risolvere il problema pregiudiziale circa le direttive che si sarebbero dovute seguire in materia di politica commerciale.

Sarebbe stato desiderabile, giusto anche le raccomandazioni fatte dal governo americano, potersi orientare verso una politica d'accordi plurilaterali e cioè verso una politica che eliminasse tutte le forme discriminatorie e restrittive nel campo del commercio internazionale.

Senonchè, data la particolare situazione economica e valutaria del nostro paese, era praticamente impossibile attuare subito una politica del genere. Ai fini di una immediata e concreta ripresa dei nostri scambi commerciali con l'estero fu, pertanto, giocoforza orientarsi verso la politica degli accordi bilaterali, tanto più in quanto anche gli altri paesi europei non avrebbero potuto seguire altra strada.

Si trattava quindi di attuare una politica commerciale realistica, che fosse cioè aderente alle particolari gravi condizioni in cui era venuta a trovarsi l'economia europea dopo la guerra. E poichè erano proprio i paesi europei quelli con i quali si presentava la immediata e

pratica possibilità di riannodare i rapporti commerciali attraverso la stipulazione di appositi accordi, il governo italiano non poteva, almeno nella prima parte della riattivazione degli scambi con l'estero, dare alla politica commerciale altro indirizzo che quello sopra ricordato degli accordi bilaterali.

Tali accordi sono basati sulla reciproca concessione di contingenti di importazione e di esportazione per un determinato periodo di tempo. Nella negoziazione di detti contingenti la politica italiana si ispira ai seguenti criteri informativi:

1) per quanto riguarda i contingenti di importazione, cercare di ottenere materie prime e prodotti semilavorati che interessano la ripresa delle attività produttive del nostro paese, ammettendo i prodotti finiti, in limiti assai modesti, quando ciò sia inevitabile per la realizzazione dell'accordo. In ogni caso, cercare di ammettere i prodotti finiti che non vengono fabbricati in Italia e che non siano di carattere voluttuario;

2) per quanto riguarda i contingenti di esportazione, escludere i prodotti la cui esportazione potrebbe arrecare pregiudizi all'approvvigionamento del Paese sia dal punto di vista alimentare che da quello industriale e quindi concedere contingenti soltanto per quei prodotti la cui disponibilità supera il fabbisogno interno.

Per ciò che concerne i pagamenti derivanti dagli scambi commerciali la situazione valutaria nostra e di molti altri paesi rende praticamente inattuabile una politica basata sul regolamento dei pagamenti stessi mediante liberi trasferimenti di valuta. Di conseguenza, non vi era altra scelta che di ricorrere al regolamento dei pagamenti o mediante compensazioni private o mediante accordi di clearing.

Tenuti presenti i gravi inconvenienti di ordine pratico (complessa procedura burocratica) e di ordine economico (sfavorevoli ripercussioni sui prezzi) cui dà luogo il sistema delle compensazioni private, che peraltro è fortemente avversato dai governi americano e inglese, il governo italiano ha ritenuto che il ricorso a tale sistema si dovesse fare soltanto in via transitoria ed eccezionale e cioè solo quando non fosse possibile altra soluzione, come è stato il caso dell'Austria (con questo Paese si è dovuto concludere un accordo basato sulle compensazioni private, data la impossibilità di fissare un rapporto di cambio fra la lira italiana e lo scellino austriaco).

In tutti gli altri casi far ricorso al sistema del clearing e cioè al regolamento dei pagamenti a mezzo di un conto di compensazione tenuto dall'Ufficio italiano dei Cambi e dall'Ufficio corrispondente dell'altro paese con cui viene concluso l'accordo. Questi, a grandi linee, sono i principi fondamentali su cui si basa la politica commerciale italiana iniziata dopo la cessazione delle ostilità e giova ricordare che anche da parte alleata è stato riconosciuto che, nelle attuali condizioni, non sarebbe stato possibile per l'Italia seguire una via diversa.

2) *Caratteristiche degli accordi*. — L'attività contrattuale italiana nel campo internazionale è stata ed è tuttora ostacolata dalle limitazioni imposte dal regime armistiziale. Anche la stasi produttiva e la grave situazione dei trasporti hanno indirettamente contribuito a limitare la portata di tale attività.

Gli accordi stipulati fino al 15 marzo del corrente anno sono cinque e cioè quello con la Svizzera del 10 agosto 1945, con la Svezia del 4 novembre 1945, con la Spagna del 10 gennaio 1946, con la Francia del 9 febbraio 1946 e quello con la Danimarca del 2 marzo 1946. Ai quali si deve aggiungere l'accordo con l'Austria e quello con il Belgio non ancora firmati in attesa della approvazione da parte delle autorità Alleate.

Le caratteristiche comuni dei primi quattro accordi fra quelli sopraelencati consistono nel fatto che essi regolano i traffici mercantili ed i relativi pagamenti; in alcuni casi fissano il tasso di cambi tra le due monete (e ciò negli accordi con la Svezia, con la Francia e con la Spagna); prevedono le clausole per cui le due parti contraenti esamineranno di comune intesa la possibilità di aumentare i contingenti previsti e l'eventualità di consentire, in via eccezionale, la conclusione di affari di compensazioni private (eccezione fatta per l'accordo con la Spagna).

Nel protocollo allegato all'accordo italo-francese le due parti hanno convenuto di applicarsi, a titolo provvisorio, il seguente trattamento doganale: i prodotti italiani beneficeranno all'importazione in Francia dei diritti della tariffa minima e in nessun caso saranno soggetti a diritti meno favorevoli di quelli applicati dalla Francia ai prodotti similari di qualsiasi altro paese. (La concessione della tariffa minima ha per ora valore di una semplice affermazione di principio, avendo il governo francese già da qualche tempo sospeso l'applicazione dei dazi in via temporanea). I prodotti francesi beneficeranno della importazione in Italia della tariffa più favorevole in vigore e non saranno in alcun caso sottoposti a diritti meno favorevoli di quelli applicati dall'Italia ai prodotti similari di qualsiasi altro paese.

Per quanto riguarda la maniera nella quale i reciproci pagamenti verranno effettuati, c'è da rilevare che gli accordi con la Svezia e con la Spagna prevedono il sistema del clearing, mentre l'accordo con la Svizzera prevede, in luogo dei due conti del vecchio clearing (accordo del 3 dicembre 1935) l'istituzione di un unico conto in franchi svizzeri presso la « Banque Nationale Suisse » a nome dell'Ufficio Italiano Cambi, il che conferisce una maggiore elasticità al sistema dei pagamenti. L'accordo con la Francia prevede poi l'apertura di due conti: l'Ufficio Italiano dei Cambi aprirà un conto in lire a nome della Banca di Francia e la Banca di Francia aprirà un conto in franchi a nome dell'Ufficio Italiano Cambi. Per assicurare i mezzi di regolamento necessari ai pagamenti tra i due paesi, i due istituti si venderanno reciprocamente la valuta occorrente.

Gli accordi di pagamento prevedono tutti il regolamento dei pagamenti commerciali e delle spese accessorie al traffico delle merci (commissioni, provvigioni, spese dei rappresentanti di commercio, spese di trasporto, diritti di dogana, ecc., ecc.).

Diversa è invece la portata degli accordi stessi per quanto riguarda l'estensione delle norme da essi previste ad altri generi di pagamenti. Così per esempio l'accordo italo-svizzero prevede anche i pagamenti risultanti da forniture di energia elettrica, dal traffico di perfezionamento, da prestazioni di servizi, da diritti di

autore e brevetti, dal traffico di transito, da spese di studio, ecc. L'accordo italo-francese si estende soltanto alle spese governative, alle spese di viaggio per affari e alle pensioni e rendite vitalizie. L'accordo italo-svedese ai diritti di brevetto, licenze di fabbricazione, diritti d'autore, alle tasse e diritti consolari, ai regolamenti dei conti delle Amministrazioni poste telegrafiche, ferroviarie e della navigazione aerea, alle spese governative.

Particolari disposizioni appaiono inoltre negli accordi con la Svizzera e con la Spagna in relazione alla situazione dell'Italia, che è rispettivamente debitrice verso la Svizzera e creditrice verso la Spagna. L'Italia ha, infatti, nei confronti della Svizzera una serie di pendenze derivanti sia da forniture normali in clearing, sia da forniture speciali, sia infine da prestiti concessi in passato alla Svizzera. Per ammortizzare tutti questi debiti conglobati, all'art. 8 dell'accordo di pagamento, di cui trattasi, fu concordato di destinare il 15 % dei versamenti che saranno fatti alla Banca Nazionale Svizzera in applicazione dell'accordo commerciale. È noto che tale clausola ha incontrato da parte alleata l'opposizione, per cui è stata negata l'approvazione agli accordi stessi, che non sono entrati in vigore. È augurabile che quanto prima tale difficoltà possa essere superata in modo da consentire una ripresa di scambi regolari con la Svizzera, tanto più che l'accordo con la Svizzera è il più importante tra tutti quelli finora conclusi dall'Italia per il volume degli scambi reciproci.

L'accordo con la Spagna invece prevede uno scambio di merci ammontante a circa 250 milioni di pesetas, di cui circa 200 milioni di pesetas di merci spagnole da importare in Italia e circa 50 milioni di merci da importare in Spagna. Il pagamento della differenza tra l'importo delle merci da importare e quelle da esportare verrà regolato mediante parziale utilizzo del nostro credito verso la Spagna derivante da crediti e forniture concessi a tale paese nel periodo 1937-1938.

Per quanto riguarda la durata di tali accordi è da avvertire che quello con la Svizzera avrebbe durata indeterminata con diritto di denuncia in ogni momento mediante preavviso di almeno tre mesi; l'accordo con la Francia scadrà il 31 dicembre 1946 e sarà rinnovabile di anno in anno per tacita riconduzione, salvo preavviso di tre mesi, l'accordo con la Svezia ha validità di 6 mesi e sarà rinnovato di semestre in semestre a meno che una delle due parti non lo denunci con preavviso di tre mesi, infine l'accordo con la Spagna sarà valido fino al 31 dicembre 1946 con l'impegno di stipulare, prima della sua scadenza, un nuovo accordo per il 1947, in relazione alle possibilità economiche dei due paesi.

Altri accordi sono in via di perfezionamento e cioè un accordo commerciale con l'Austria per il quale gli scambi saranno in via provvisoria regolati sulla base di compensazioni « onde evitare di far ricorso a trasferimenti valutari tra i due paesi ». Mentre l'accordo con il Belgio è ancora in elaborazione per quanto riguarda la parte finanziaria, il 2 marzo è stato firmato l'accordo con la Danimarca. Tale accordo è particolarmente importante per il volume degli scambi previsti sulla base di una reciproca concessione di contingenti. Una clausola specifica è riservata alle compensazioni private già

approvate dalle competenti autorità dei due governi prima dell'entrata in vigore dell'accordo stesso, ma non ancora eseguite; tali compensazioni avranno luogo al di fuori dei contingenti.

I pagamenti relativi agli scambi commerciali tra i due paesi, comprese le spese accessorie, saranno regolati per il tramite dell'Ufficio Cambi da una parte e della Banca Nazionale di Danimarca dall'altra. Il conto di compensazione sarà tenuto in sterline.

L'accordo ha validità di sei mesi e sarà rinnovabile di semestre in semestre, a meno che da una delle due parti non venga denunciato con preavviso di un mese.

Pertanto, sia la brevità degli accordi che la limitatezza dei reciproci scambi previsti costituiscono la caratteristica principale della politica commerciale italiana in questo dopoguerra. Gravissimi problemi, oltre quelli specificatamente interni (ricostruzione, riconversione, ecc.), ostacolano una ripresa dei traffici con l'estero di più ampio respiro, tra cui, come già accennato, il problema dei trasporti e in genere delle vie di comunicazione. Di particolare rilievo è il problema monetario, che è poi strettamente in relazione con quello del risanamento finanziario. Infatti il livello dei prezzi sul mercato italiano è talmente elevato che difficilmente le scarse merci che siamo in grado di offrire, possono trovare collocamento sui mercati esteri. Per ovviare a tale grave inconveniente si è cercato un rimedio, mediante la costituzione del « fondo per l'adeguamento ai prezzi internazionali » (D. L. L. 4 gennaio 1946, n. 2). Il funzionamento di tale fondo è il seguente: gli importatori sono tenuti a versare, oltre al controvalore in lire al cambio ufficiale dell'ammontare della merce importata, una quota addizionale (fissata in misura del 125 % dal D. M. 18 gennaio 1946), che a cura dell'Ufficio Italiano Cambi è versata in un conto corrente intestato al « Fondo per l'adeguamento ai prezzi internazionali. » Agli esportatori, all'atto della cessione all'Ufficio Italiano Cambi della valuta derivante dall'esportazione, viene corrisposta la quota addizionale del 125 % prelevata dal conto corrente suddetto, oltre al controvalore in lire al cambio ufficiale della valuta ceduta.

È stato così creato un sistema che si avvicina a quello delle tasse di perequazione adottato in Francia prima della svalutazione con la differenza che la « sovvenzione » corrisposta agli esportatori e il « gravame » imposto agli importatori si applicano uniformemente a tutte le esportazioni ed a tutte le importazioni, cosicché praticamente è stata creata una lira per il commercio estero il cui corso è del 125 % inferiore alla parità ufficiale.

È opportuno chiarire, per valutare l'effettiva portata e gli obiettivi di tali misure, che esse non vogliono essere altro che un mezzo di avviamento alla normalità della situazione in materia di scambi e di prezzi in rapporto alle condizioni del mercato italiano e di quelli esteri e che sarebbe errato interpretare le misure stesse come mezzi per mascherare una svalutazione monetaria o un provvedimento di dumping.

\* \* \*

Concludendo, da uno sguardo complessivo sulla politica commerciale italiana in questi ultimi mesi, si deduce che, per la limitata durata degli accordi finora conclusi o in via di perfezionamento e per la loro ristretta portata, l'Italia sta inoltrandosi faticosa nell'incerto periodo del dopoguerra incontrando difficoltà anche più aspre che non la generalità degli altri paesi europei non vincolati dalle pastoie delle clausole armistiziali. Particolari difficoltà si presentano inoltre, nel riallacciare le relazioni commerciali con quei paesi dell'Europa centrale e occidentale, che si trovano sotto regime di occupazione militare. Si è già accennato all'accordo con l'Austria e si è detto che con tale paese gli scambi verranno effettuati soltanto sulla base delle compensazioni private e soltanto per alcune merci indicate in apposite liste allegate all'accordo. Ben limitata potrà essere la ripresa dei traffici italo-austriaci su tale base non solo per le particolari difficoltà di attuazione proprie alla forma degli scambi basati sulla conclusione di affari di compensazioni private, ma anche per le ben maggiori difficoltà dipendenti dalla quadripartita occupazione militare (anglo-franco-russo-americana) del territorio austriaco.

D'altra parte le già accennate difficoltà dipendenti dalla situazione interna italiana monetaria, produttiva e delle comunicazioni, fanno ritenere che ancora per molto tempo occorre mantenere il monopolio statale del commercio delle divise ed il controllo, quindi, del commercio con l'estero e su questo punto di vista vengono anche gli Stati Uniti, il cui governo ha reso noto di riconoscere: « che nelle attuali condizioni ed allo scopo di permettere al commercio estero italiano una ripresa entro il più breve tempo possibile, può essere ritenuto necessario da parte del Governo italiano ricorrere ad alcune misure di carattere temporaneo contrarie, tuttavia, agli obiettivi di politica commerciale a lunga scadenza » che gli Stati Uniti auspicano venga adottata da tutti i paesi con l'eliminazione di qualsiasi forma discriminatoria e limitativa del commercio internazionale e con l'abolizione delle restrizioni valutarie

## A L L E G A T I

ALLEGATO I

## GRAN BRETAGNA

*Accordo di pagamento Gran Bretagna-Svezia 8 marzo 1945.*

La sua durata è di cinque anni e ha validità retroattiva dal 1° gennaio 1945. Ambedue le parti possono in qualsiasi momento denunciare l'accordo con un preavviso di tre mesi.

L'accordo comporta l'impegno da parte svedese di ricevere sterline per il supero delle esportazioni svedesi e stabilisce il principio dell'acquisto e della vendita di sterline e corone tra la Riksbank svedese e la Banca d'Inghilterra allo scopo di rendere possibili i pagamenti che secondo le rispettive disposizioni valutarie sono permessi tra i due paesi. L'accordo è quindi basato su pagamenti in corone da un lato e in sterline dall'altro, da versare dalle due banche in due conti speciali in base al cambio ufficiale di cr. 16,90 per sterlina. Il fondo in sterline che risulterà a favore della Svezia potrà essere utilizzato soltanto in Inghilterra e nei paesi dell'area della sterlina. L'uso della sterlina per i beneficiari dei pagamenti nell'area della sterlina non sarà sottoposta a limitazioni. Lo stesso vale in merito all'uso della corona svedese in Svezia. I due governi collaboreranno allo scopo di limitare i movimenti di capitale alle sole operazioni ritenute utili all'economia ed al commercio.

Le disposizioni dell'accordo potranno essere sottoposte a revisione, qualora uno dei due paesi dovesse aderire a qualche accordo monetario internazionale.

*Accordo finanziario Gran Bretagna-Francia 27 marzo 1945.*

L'accordo si divide in tre parti: la prima stabilisce il sistema dei pagamenti tra i due paesi fino al 28 febbraio 1946; la seconda liquida in parte le pendenze passate, specialmente quelle derivanti dall'accordo Simon-Reynaud del 12 dicembre 1939 in base al quale, com'è noto, le spese sostenute all'estero dai due paesi per la condotta della guerra comune dovevano essere ripartite in ragione del 60 % per la Gran Bretagna ed il 40 % per la Francia; la terza infine consiste in vari allegati contenenti i dettagli tecnici per l'esecuzione dell'accordo.

Questo accordo è stato integrato, per quanto concerne lo sblocco dei beni francesi in Gran Bretagna e dei beni inglesi in Francia, con l'accordo concluso il 29 agosto 1945.

*Accordo commerciale e di pagamento Gran Bretagna-Turchia 4 maggio 1945.*

Entrato in vigore il 21 maggio 1945, questo accordo costituisce, abrogandolo, il precedente analogo accordo del 3 febbraio 1940 e rimarrà in vigore fino al 30 aprile 1946 salvo proroga.

In conformità dell'accordo in questione la Banca Centrale Turca (Merkbank) ha aperto presso la Banca di Inghilterra un « conto turco » attraverso il quale le parti contraenti provvederanno affinché siano canalizzati tutti i pagamenti autorizzati in virtù delle disposizioni

in vigore nell'area della sterlina, nonché quelli autorizzati in Turchia secondo le disposizioni sul controllo delle operazioni di cambio e da effettuarsi da e a favore di persone residenti nell'area della sterlina.

Per quanto riguarda lo scambio di merci, verranno applicati alle importazioni i regimi generali di importazione in vigore al momento in cui dette importazioni si effettueranno, peraltro il governo inglese ha precisato che farà il possibile allo scopo di soddisfare i bisogni interni economici e industriali turchi con adeguate esportazioni. Identico criterio verrà adottato dal governo inglese per facilitare l'importazione di merci turche. Qualora le importazioni nel Regno Unito dovessero essere limitate quantitativamente, le merci turche beneficeranno di un equo trattamento, ed in tale ordine di idee, introducendosi nel Regno Unito una regolamentazione dei contingenti di importazione per uno o più prodotti che figurano tra quelli esportati dalla Turchia, prima di procedere alla ripartizione di tali contingenti fra gli altri paesi, verrà data occasione alla Turchia di entrare in trattative allo scopo di assicurarsi una equa parte dei contingenti stessi.

Inoltre la Merkbank, ogni volta che sarà necessario, pubblicherà il corso della sterlina rispetto alla lira turca, nonché la misura dei relativi premi valutari.

Nel protocollo annesso all'accordo in questione è stata confermata la validità del trattato di commercio e di navigazione del 1° marzo 1930 e successive modifiche. Importante è il disposto per cui gli attuali premi valutari applicati in Turchia sulla sterlina (40 % all'esportazione e il 48 % all'importazione di merci) non verranno ridotti.

*Accordo (Memorandum of agreement) di pagamento Gran Bretagna-Finlandia 2 agosto 1945.*

Entrato in vigore il 17 agosto u. s. questo accordo ha validità fino al 30 giugno 1947.

La Gran Bretagna si impegna a mitigare gli effetti della legislazione sul commercio con i paesi nemici così da permettere la ripresa di relazioni commerciali private e finanziarie fra i due paesi. Le somme da trasferire da persona residente nell'area della sterlina a persona residente in Finlandia, possono essere accreditate in un conto in sterline (conto finnico) intestato al nome della persona residente in Finlandia presso una banca inglese. I saldi dei conti finnici saranno utilizzabili per pagamento nell'area della sterlina o per trasferimenti ad altri conti finnici.

È prevista inoltre la facoltà per la Banca di Finlandia di comprare sterline offerte dagli intestatari dei conti finnici e di cedere sterline a coloro che ne facciano richiesta per pagamenti a residenti nell'area della sterlina. Queste operazioni verranno effettuate in base ai cambi ufficiali pubblicati in Finlandia per l'acquisto e la vendita della sterlina contro marchi finnici.

La Banca di Finlandia aprirà un conto presso la Banca

d'Inghilterra (conto B), sul quale verrà accreditato il 12,5 % di tutte le somme dovute dal governo inglese per transazioni commerciali con il governo finlandese, le autorità finlandesi o con privati finlandesi, mentre il residuo di dette somme sarà accreditato in un altro conto (conto A) aperto dalla Banca di Finlandia presso la Banca d'Inghilterra.

I fondi disponibili sul conto B potranno essere utilizzati soltanto per pagamenti di debiti del governo finlandese o di privati finlandesi verso il Governo inglese e privati inglesi che conducono i loro affari in Gran Bretagna o nelle Colonie. I governi inglese e finlandese possono concordare di estendere tale forma di pagamento ad altri generi di debiti. Inoltre i fondi del conto B potranno essere utilizzati per pagare le somme necessarie al servizio (interessi e ammortamenti) di alcuni prestiti, nonché per far fronte ad altre richieste inoltrate da o per conto del governo inglese o dalle autorità coloniali, il pagamento delle quali sia convenuto fra il governo inglese e quello finlandese che sia effettuato attraverso il conto B.

*Accordo di pagamento Gran Bretagna-Danimarca 16 agosto 1945.*

È entrato in vigore il 20 agosto 1945 e cesserà il 20 agosto 1950 salvo proroga. Potrà essere denunciato in qualunque momento con preavviso di 3 mesi. Il cambio è di corone danesi 19,34 per sterlina.

La Banca d'Inghilterra venderà alla Banca nazionale danese contro corone da accreditare al cambio ufficiale nel conto n. 1, aperto presso la Banca nazionale danese, le sterline richieste per quei pagamenti che i residenti in Danimarca possano in base alle disposizioni vigenti in Danimarca, effettuare ai residenti nell'area della sterlina.

La Banca nazionale danese venderà alla Banca d'Inghilterra contro sterline da accreditare al cambio ufficiale nel conto n. 1 aperto presso la Banca d'Inghilterra, le corone richieste per quei pagamenti che i residenti nell'area della sterlina, in base alle disposizioni vigenti, possono effettuare a residenti in Danimarca.

Le due Banche avranno il diritto di coprire parzialmente o totalmente i saldi dei rispettivi conti in sterline e in corone mediante cessione di valuta dell'altro paese contraente o di oro.

I due governi s'impegnano a prestarsi reciproca assistenza nelle principali transazioni entro i limiti delle loro rispettive politiche ed in particolare allo scopo di evitare trasferimenti tra l'area della sterlina e la Danimarca che non siano direttamente utili dal punto di vista economico e commerciale.

È previsto inoltre che, se una delle parti contraenti aderirà ad un accordo monetario internazionale, l'accordo di cui trattasi sarà riveduto.

Qualora se ne presenti l'opportunità (cioè in casi di particolare utilità) i due governi potranno consentire l'utilizzo delle sterline e delle corone, a disposizione rispettivamente di residenti in Danimarca e di residenti nell'area della sterlina, per effettuare pagamenti di natura corrente a residenti in terzi paesi. Le sterline

e le corone di proprietà dell'una e dell'altra parte saranno liberamente trasferibili tra residenti entro l'ambito delle due aree.

*Accordo di pagamento Gran Bretagna-Olanda 7 settembre 1945.*

È entrato in vigore il giorno della sua firma ed avrà termine il 7 settembre 1948 salvo proroga. Mentre sono previsti degli emendamenti da apportarsi in un secondo tempo, viene affermato il principio che in qualsiasi momento le due parti possono denunciare l'accordo.

Il cambio è fissato in 10,691 fiorini per una sterlina.

L'accordo in sostanza è simile a quello stipulato con la Danimarca il 16 agosto 1945 con la differenza che gli accreditamenti di fiorini nel conto 1 della Banca d'Inghilterra non potranno superare la cifra di 53.450.000 fiorini. Se il saldo del conto in questione ammonterà a tale cifra, la cessione di sterline potrà essere consentita avendo come contropartita un corrispondente accantonamento di oro a nome della Banca d'Inghilterra presso la Banca d'Olanda. Lo stesso dicasi per quanto riguarda il conto 1 della Banca d'Olanda che non potrà eccedere il limite di 5 milioni di sterline.

Interessante è la definizione dell'espressione della area monetaria olandese, la quale include i territori olandesi in Europa, le Indie olandesi ed i territori di Curacao e Surinan.

*Accordo di pagamento Gran Bretagna-Cecoslovacchia 10 novembre 1945.*

È entrato in vigore il 5 novembre ed ha validità di tre anni; segue lo schema dei precedenti accordi e specialmente di quello anglo-danese.

Il saggio del cambio è fissato in 201,50 nuove corone cecoslovacche per una sterlina.

Trasferimenti valutari tra i due paesi sono ammessi a determinate condizioni (per scopi commerciali). Ciascuna delle due Banche centrali, in qualità di agente dei rispettivi governi, si è impegnata a vendere all'altra valuta propria contro valuta della controparte per pagamenti autorizzati fino ad un massimo rispettivamente di 1 milione di sterline per 200 milioni di Kcs. Ogni importo eccedente dovrà essere saldato in oro.

Le sterline o le corone di proprietà dell'una o dell'altra parte saranno liberamente trasferibili tra residenti entro l'ambito delle due aree. Qualora si presenti l'opportunità (e cioè per i casi di particolare utilità) i due governi potranno consentire l'utilizzo anche per pagamenti a favore di residenti in terzi paesi.

*Accordo di pagamento Gran Bretagna-Norvegia 6 novembre 1945.*

È entrato in vigore l'8 novembre u. s. La sua durata è prevista in 5 anni, salvo ulteriori intese fra i due paesi.

Il saggio del cambio è fissato in 20 corone norvegesi per una sterlina.

Le varie clausole sono in gran parte analoghe a quelle dell'accordo con la Cecoslovacchia e cioè libera disponibilità degli averi posseduti in valuta della controparte entro l'area della controparte stessa; utilizzo in caso di



« opportunità » particolare degli averi stessi anche in terzi paesi; riserva di revisione dell'accordo in caso di adesione ed intese internazionali.

*Accordo finanziario Gran Bretagna-Stati Uniti d'America 6 dicembre 1945.*

Per facilitare l'acquisto di beni e di servizi negli Stati Uniti, la Gran Bretagna ha ottenuto con questo accordo un credito di 3.750 milioni di dollari. L'ammontare di tale prestito verrà restituito in 50 rate annuali con decorrenza dal 31 dicembre 1951 oltre agli interessi del 2 %, peraltro la Gran Bretagna avrà facoltà di rimborsare il debito a più breve scadenza.

Il credito accordato avrà altresì lo scopo di aiutare il Regno Unito a fronteggiare il deficit transitorio del dopoguerra della sua bilancia dei pagamenti, di aiutare il Regno Unito nel mantenimento di adeguate riserve in oro e in dollari e di dare assistenza al governo del Regno Unito nell'adempimento delle obbligazioni derivanti dal commercio plurilaterale.

Le principali clausole sono le seguenti:

1) da parte inglese potrà essere chiesta la sospensione del pagamento degli interessi negli anni in cui le condizioni della bilancia commerciale, delle riserve auree e dei crediti inglesi non lo consentano, oppure se il fondo monetario internazionale attesterà che il provento inglese dipendente da affari di esportazioni sia stato, rispetto al quinquennio precedente, inferiore a valore medio annuale delle importazioni inglesi durante il periodo 1936-1938;

2) il credito di cui trattasi non potrà essere utiliz-

zato per estinguere i debiti in precedenza assunti dalla Gran Bretagna verso terzi paesi;

3) il governo inglese si impegna a non stipulare fino al 31 dicembre 1951 crediti a lunga scadenza con i Governi del Commonwealth a condizioni più favorevoli di quelle stabilite dall'accordo in questione;

4) il governo inglese si impegna a non esercitare controlli sul commercio esteri tali da limitare i pagamenti per i prodotti nord-americani esportati in Gran Bretagna o le altre transazioni tra i due paesi e di non istituire conti in sterline per l'estinzione di crediti derivanti da affari condotti da persone residenti negli Stati Uniti;

5) le due parti contraenti concordano che a partire da un anno dall'entrata in vigore dell'accordo, esse non imporranno più restrizioni sui pagamenti e sui trasferimenti di valuta relativi alle operazioni correnti;

6) le eventuali restrizioni quantitative imposte al commercio estero da uno dei due paesi contraenti verranno attuate in modo da non causare discriminazioni sulle importazioni dell'altro paese;

7) rapida sistemazione da parte inglese dei saldi in sterline esistenti in favore di terzi paesi (compresi quelli dell'area della sterlina);

8) il Governo inglese accoglie il principio che i saldi in sterline a favore di terzi paesi o dei Dominions siano resi disponibili per effettuare operazioni finanziarie o commerciali senza discriminazioni anche presso terzi paesi.

(Decade così per esempio la clausola contrastante con tale principio inserita nell'accordo stipulato l'8 marzo 1945 con la Svezia).

## ALLEGATO II

### SVIZZERA

#### *Accordi con la Francia.*

Con l'accordo di pagamento dell'8 marzo 1945 fu concordato che, prima di sbloccare i beni francesi in Svizzera, dovessero effettuarsi ulteriori scambi di vedute con la Francia.

Con l'accordo finanziario del 22 marzo 1945 da parte svizzera è stato concesso un credito di 250 milioni di franchi svizzeri (disponibile in un primo momento soltanto per la metà del suo ammontare) da destinare al finanziamento dell'opera di ricostruzione francese. In contropartita la Francia concede alla Svizzera un credito corrispondente sulla base della parità ufficiale di franchi francesi 11,50 per un franco svizzero. La durata dell'accordo è prevista in tre anni: l'accordo stesso potrà essere rinnovato di anno in anno per tacita riconduzione e la sua applicazione, oltre che al territorio metropolitano francese, si estende anche all'Algeria, alle Colonie e Possedimenti ed ai paesi sotto protettorato e mandat, alla Siria e al Libano.

L'accordo 16 novembre 1945 è di portata più vasta dei precedenti. Esso tratta specialmente le seguenti que-

stioni: la sorte degli averi francesi bloccati in Svizzera, l'istituzione di un regime di pagamenti più elastico del clearing a suo tempo denunciato dalla Francia, l'organizzazione di un regime di pagamenti più elastico del clearing a suo tempo denunciato dalla Francia, l'organizzazione degli scambi di merci. Per quanto riguarda il primo punto si è stagilito che, pur restando temporaneamente in vigore il provvedimento (del 6 luglio 1940) con il quale fu disposto il blocco dei beni francesi in Svizzera, su richiesta degli aventi diritto può essere accordato lo sblocco di taluni beni. Per quanto riguarda il trasferimento dei beni sbloccati in Francia, non può dirsi che ci sia completa reciprocità in quanto in Francia vige tuttora il controllo dei cambi (Dalla Svizzera in Francia la libertà di trasferimento di fondi è completa sia che si tratti di mezzi di pagamento correnti che di capitali. Dalla Francia in Svizzera invece è annesso il trasferimento dei mezzi di pagamento correnti con esclusione dei capitali). Secondo l'accordo in questione la espressione « pagamenti correnti » ha un'interpretazione piuttosto ampia e cioè: pagamenti relativi ad acquisti di merci, spese accessorie, spese relative al traffico di



perfezionamento e di riparazione, salari, onorari, spese di transito, proventi di brevetti e licenze, compresi i diritti d'autore, pensioni, rendite, spese di assistenza, imposte, premi di assicurazioni, spese per viaggi di affari, di cura e di studio, interessi, dividendi e ammortamenti.

Le norme relative all'accordo di pagamento rimpiazzano quelle dell'accordo 22 marzo 1945.

La validità del nuovo accordo è di tre anni. Rispetto al regime precedente c'è da notare un progresso non indifferente in quanto i pagamenti reciproci tra i due paesi non verranno più obbligatoriamente effettuati per tramite delle due banche di emissione, ma bensì anche per tramite di un certo numero di istituti di credito privati (banque agrées). Inoltre il credito di 250 milioni di franchi svizzeri accordato alla Francia con il precedente accordo diviene interamente disponibile per la Francia e non più soltanto per metà del suo ammontare. Il saldo disponibile verrà accresciuto del valore delle esportazioni francesi, del valore degli averi francesi sbloccati e di altre partite. Infine il credito verrà aumentato a 300 milioni onde permettere alla Francia di acquistare in Svizzera varie merci supplementari. Per quanto riguarda la questione del cambio l'accordo, per correggere lo squilibrio esistente tra le due monete, prevede l'istituzione da parte francese di adeguati congruagli.

Circa gli scambi di merci l'accordo concluso ha validità di sei mesi e prevede da parte francese importanti forniture di carbone, ferro, bauxite, fosfati, vini, ecc. e da parte svizzera, carta, mais, macchine, apparecchi, baracche, tessuti, scarpe, prodotti chimici, orologi.

#### *Accordo commerciale e finanziario Svizzera-Spagna 7 luglio 1945.*

Questo accordo sostituisce quello del 16 marzo 1940 nonchè tutte le relative convenzioni addizionali. Continueranno, però, a produrre i loro effetti l'accordo finanziario e quello relativo ai pagamenti in materia di assicurazioni dell'11 giugno 1943, nonchè l'accordo sui trasporti del 27 marzo 1941. Il nuovo accordo comprende una convenzione sulla disciplina degli scambi commerciali reciproci e relativi pagamenti, un protocollo di firma nel quale sono contemplate le modalità di esecuzione dell'accordo stesso, due liste delle merci oggetto dei reciproci scambi, nonchè alcune note aggiuntive.

Per quanto riguarda il traffico dei pagamenti è stabilito che saranno regolati presso la Banca Nazionale Svizzera e l'Istituto Espanol de Moneda Extranjera il controvalore delle merci importate rispettivamente nei due paesi, le spese accessorie derivanti dal traffico delle merci, le prestazioni di servizi, le prestazioni derivanti dal traffico di riparazione e di perfezionamento e quelle rientranti nel campo della proprietà intellettuale.

L'accordo non si applica al traffico delle merci la cui origine non sia quella dei paesi contraenti e delle merci originarie di uno dei paesi in transito attraverso l'altro.

I versamenti effettuati rispettivamente presso la Banca Nazionale Svizzera e presso l'Istituto Espanol de Moneda Extranjera saranno accreditati in un conto in franchi svizzeri, infruttifero, intestato rispettivamente all'Istituto spagnolo e alla Banca svizzera.

I versamenti alla Banca svizzera saranno eseguiti in franchi svizzeri e se il debito è stilato in pesetas, il versamento sarà eseguito al corso d'acquisto del franco svizzero dell'Istituto spagnolo, il giorno del versamento. Per i debiti stilati in altre monete, i versamenti saranno eseguiti al corso che queste monete hanno in Svizzera il giorno del versamento.

I versamenti all'Istituto spagnolo saranno eseguiti in pesete. Se il debito è stilato in franchi svizzeri o in'altra moneta, la conversione verrà effettuata al cambio dell'Istituto spagnolo nel giorno del versamento.

Le autorità competenti dei due paesi, potranno autorizzare compensazioni private.

Per quanto riguarda il traffico delle merci il governo svizzero e quello spagnolo si impegnano ad autorizzare l'esportazione e l'importazione per determinati contingenti di merci indicate in due allegati.

L'accordo è entrato in vigore il giorno della firma con effetto retroattivo dal 1° luglio 1945. Esso potrà essere disdetto mediante preavviso di due mesi per la fine di ogni semestre a decorrere dal 1° luglio 1945.

#### *Accordi commerciali e finanziari Svizzera-Unione doganale belgo-lussemburghese 25 luglio 1945.*

Si tratta di un accordo e due protocolli: 1) accordo concernente i pagamenti; 2) protocollo concernente lo sblocco e l'utilizzazione degli averi; 3) protocollo concernente gli scambi.

Accordo concernente i pagamenti (valido durante tre anni e prorogabile tacitamente di anno in anno): le disposizioni di cui al presente accordo per quanto riguarda la Svizzera si applicano pure al Principato di Liechtenstein e da parte belga si applicano alla « zona monetaria belga » e cioè all'Unione doganale belgo-lussemburghese, al Congo belga ed al territorio sotto mandato del Ruenda-Urundi.

Il cambio è stato fissato in franchi belgi 10,1275 per un franco svizzero.

Per assicurare i pagamenti tra la zona monetaria belga e la Svizzera, le due Banche Nazionali si venderanno reciprocamente franchi svizzeri verso franchi belgi e viceversa. Queste operazioni verranno effettuate attraverso conti distinti a seconda che si tratti di pagamenti commerciali e non commerciali.

Il carattere commerciale è riconosciuto a numerose operazioni (acquisti di merci, spese accessorie, premi ed indennità assicurative, commissioni, diritti di mediazione, spese di trasformazione e di perfezionamento, salari, stipendi, onorari, spese e guadagni derivanti da commercio di transito, diritti e tasse di brevetti, licenze e marchi di fabbrica, diritti d'autore, imposte, regolamenti postali, spese per viaggi d'affari, spese di studio).

Tutti i pagamenti commerciali vengono effettuati per mezzo di conti detti « commerciali » che ognuna delle banche di emissione ha aperto al nome dell'altra nei suoi libri, nella sua propria moneta o che le banche belghe e svizzere siano state autorizzate ad aprire al loro nome.

La Banca Nazionale del Belgio fornirà alla Banca Nazionale Svizzera, verso franchi belgi, i franchi congolesi necessari ai pagamenti commerciali da eseguire dalla Svizzera nel Congo belga e nel territorio del Ruenda-Urundi.

Le rimanenze a saldo dei due conti commerciali aperti presso le due banche nazionali vengono compensati dal cambio ufficiale l'ultimo giorno di ogni anno.

Fintanto che il saldo creditore risultante dalla compensazione mensile non supererà i 50 milioni di franchi svizzeri o 500 milioni di franchi belgi, le parti contraenti non domanderanno né garanzia speciale, né la conversione del saldo in oro o in valuta estera.

I pagamenti di carattere non commerciale si effettueranno per mezzo di un conto detto « finanziario » che ognuna delle banche nazionali aprirà a nome dell'altra, nella sua propria moneta, la cui compensazione verrà fatta mensilmente. Se il saldo supererà il milione di franchi svizzeri o 10 milioni di franchi belgi, la banca creditrice potrà chiedere la conversione in oro della somma eccedente.

Per i pagamenti non commerciali s'intendono quelli relativi a redditi, a interessi, a dividendi, a somme per il mantenimento.

Protocollo concernente lo sblocco e l'utilizzazione degli averi. Gli averi delle persone residenti in uno dei due paesi e che sono bloccati nell'altro, potranno essere utilizzati nel paese in cui sono bloccati nell'acquisto di titoli, di immobili, fondi, nella concessione di prestiti, nella copertura di spese di viaggio, nel pagamento di imposte, interessi, affitti, sussidi, onorari, stipendi e per ogni altro uso autorizzato di comune accordo.

Protocollo concernente gli scambi di merci; le due parti si accorderanno il trattamento più liberale possibile nella concessione reciproca dei permessi di importazione e di esportazione. Gli scambi verteranno sui prodotti indicati in apposite liste da compilare. Una commissione mista vigilerà sull'applicazione pratica dell'accordo e per rivedere periodicamente le liste stesse. Le compensazioni private non saranno più ammesse che in particolari casi eccezionali. Anche tale protocollo durerà tre anni prorogabili tacitamente, salvo denuncia tre mesi prima della scadenza; potrà essere denunciato in ogni momento con preavviso di sei mesi.

*Accordo commerciale e di pagamento Svizzera-Turchia*  
12 settembre 1945.

L'accordo è entrato in vigore il 1° ottobre 1945 ed avrà validità fino al 31 agosto 1946; potrà essere rinnovato per tacita riconduzione di anno in anno e potrà essere denunciato con preavviso di tre mesi.

Gli scambi commerciali si effettueranno secondo i regimi generali d'importazione e di esportazione in vigore nei due paesi.

Le merci d'importazione in Svizzera verranno regolate con versamenti in franchi svizzeri alla Banca Nazionale Svizzera. Le somme così incassate saranno ripartite come segue: per l'80 % a credito di un conto A intestato alla Banca Centrale Turca e per il 20 % a cre-

dito di un conto B intestato alla stessa Banca e messo a sua libera disposizione.

Le merci importate in Turchia saranno regolate mediante acquisto di franchi svizzeri presso la Banca Centrale Turca contro versamento di lire turche. La cessione di franchi svizzeri verrà effettuata entro i limiti delle disponibilità del conto A.

Il cambio da adottare in tali operazioni sarà quello fissato dalla Banca Nazionale Turca.

All'accordo sono allegati due protocolli, di cui il primo riguarda il servizio di pagamento in Svizzera del debito esterno turco e l'altro regola i trasferimenti di crediti svizzeri.

*Accordo commerciale e di pagamento Svizzera-Olanda*  
23 ottobre 1945.

L'accordo di pagamento regola il servizio dei pagamenti tra la Svizzera ed il territorio olandese. Le disposizioni sono simili a quelle stabilite dall'accordo svizzero-belga.

Considerato che da parte olandese non si possono prendere impegni sicuri di forniture e considerato che l'Olanda ha urgente necessità di forniture svizzere, l'accordo prevede un'apertura di credito di 25 milioni di franchi svizzeri a favore dell'Olanda per il regolamento delle prime forniture. Inoltre il governo olandese si è fatto aprire da un gruppo di banche svizzere un credito di 50 milioni di franchi svizzeri garantito dalla Confederazione.

Negoziazioni avranno luogo al più presto per stabilire i criteri e le modalità dei trasferimenti degli interessi di capitale, dei crediti bloccati, delle assicurazioni, dei pagamenti turistici e della liquidazione dell'antico conto di clearing svizzero olandese.

*Accordo scambio merci e di pagamento Svizzera-Zona di occupazione francese della Germania meridionale*  
22 novembre 1945.

Tale accordo prevede specialmente i trasferimenti reciproci dei salari dei tedeschi e degli svizzeri che lavorano nella zona di frontiera opposta, compresi i salari scaduti dopo l'8 maggio 1945. Questi trasferimenti verranno effettuati per tramite di un conto globale aperto presso la Banca Nazionale, sede di Zurigo secondo una speciale procedura da applicare dalle banche agenti delle due zone di frontiera. Tale conto globale servirà ugualmente al pagamento delle importazioni di merci provenienti dalle regioni di frontiera della Germania meridionale.

La durata di tale accordo è di tre mesi.

*Accordo commerciale e di pagamento Svizzera-Danimarca*  
3 novembre 1945.

Validità fino al 30 aprile 1946.

La disciplina dei pagamenti resta subordinata alle modalità già vigenti. Il cambio è stato fissato in 1 corona = fr. sv. 0,90.

## FRANCIA

*Accordo commerciale e di pagamento Francia-Belgio-Lussemburgo del 23 febbraio 1945.*

L'accordo prevede un volume di scambi di 600 milioni di franchi francesi. In pari tempo è stato concluso un accordo di pagamento della durata di sei mesi che autorizza uno scoperto sino alla concorrenza di 500 milioni di franchi francesi.

Caratteristica è la clausola per cui sono esclusi dall'accordo i trasferimenti di capitali e si sancisce la decadenza dell'accordo stesso prima del termine, se la parità del franco francese rispetto al franco belga dovesse modificarsi (corso attuale 0,883 frs. b.).

*Accordo commerciale e finanziario Francia-Svezia 22 giugno 1945.*

Validità 1 anno; prevede l'importazione di merci svedesi per 1.400 milioni di franchi contro un'esportazione di merci francesi per 1.000 milioni di franchi.

All'accordo commerciale è abbinato un accordo monetario che prevede il regolamento dei pagamenti correnti tra i due paesi, nonché il regolamento della situazione dei crediti svedesi in Francia e dei crediti francesi in Svezia.

Il cambio è stato fissato in frs. 11,836 per corona.

*Accordo di pagamento Francia-Danimarca 21 settembre 1945.*

L'accordo, che avrà validità di tre anni salvo proroga di anno in anno, regola i trasferimenti monetari tra la « zona del franco » e la Danimarca derivanti da scambi commerciali, dalle spese accessorie agli stessi, salari, servizi, soccorsi, spese di mantenimento e di viaggio, pensioni, rendite, interessi, utili di imprese, ammortamenti contrattuali, rimborsi di prestiti, diritti d'autore, redditi di brevetti e licenze, imposte e multe, assicurazioni e riassicurazioni.

Il cambio da applicare per la liquidazione delle operazioni regolate dall'accordo è di frs. 10,341 per 1 corona.

*Accordo di pagamento Francia-Argentina 22 ottobre 1945.*

I regolamenti d'ogni specie relativi a transazioni tra l'Argentina e la zona del franco e viceversa si effettueranno in franchi francesi per tramite di un conto aperto della Banca di Francia alla Banca Centrale Argentina, intitolato « conto speciale argentino ».

La Banca Argentina non chiederà alcun rimborso fin tanto che il saldo non sorpasserà il controvalore in franchi francesi di 150 milioni di pesos. L'eccedenza potrà essere regolata in oro o in dollari in base al corso ufficiale medio in Parigi o in altre divise da stabilire di comune accordo.

Il cambio tra peso e franco ai fini dell'applicazione dell'accordo sarà quello che risulta dai corsi del dollaro rispettivamente a Buenos Ayres e a Parigi.

I trasferimenti di fondi debbono riferirsi esclusivamente a operazioni dirette tra i due paesi e che siano economicamente utili. I regolamenti tra i due paesi dovranno basarsi su un regime di reciprocità.

Qualora una delle due parti aderisca ad un accordo generale monetario internazionale, l'accordo potrà essere sottoposto a revisione.

Qualora una delle due parti aderisca ad un accordo generale monetario internazionale, l'accordo potrà essere sottoposto a revisione.

Qualora se ne presenti l'opportunità potrà accordarsi l'utilizzo di somme a credito dei conti previsti dal presente accordo per pagamenti in favore di pensare residenti fuori dell'Argentina e della zona del franco.

L'accordo ha durata di tre anni rinnovabile di anno in anno per tacita riconduzione, ma potrà essere denunciato in qualsiasi momento con preavviso di sei mesi

*Accordo commerciale e di pagamento Francia-Cecoslovacchia 20 ottobre 1945.*

Validità di sei mesi, trascorsi i quali dovrà essere sostituito con una definitiva convenzione. Il valore delle esportazioni francesi è stabilito in 400 milioni di franchi. Crediti per forniture non sono stati accordati né dall'una né dall'altra parte. Né si è voluto stabilire un rapporto di cambio fisso e diretto. Finalmente a quanto è stato stabilito nell'ultimo accordo con l'Argentina, tale rapporto sarà fissato in base al corso del dollaro a Parigi ed a Praga.

I soli pagamenti che vengono regolati sono quelli di carattere commerciale. Presso la Banca di Francia viene acceso un conto in franchi intestato alla Banca Nazionale Cecoslovacca per tramite del quale vengono regolate le operazioni commerciali ordinarie. Non è ammesso l'incasso di crediti finanziari (dividendi, interessi, ecc.). Possono invece essere regolate le spese accessorie ad operazioni commerciali (assicurazioni, trasporti, commissioni, ecc.), come pure le merci, le rendite vitalizie e i diritti di brevetti, licenze e imposte.