

**CAMPAGNA
1986**

Partiamo da 73.000 Puntiamo a 100.000 con la cooperativa soci

**ABBONAMENTI
1986**

A tutti gli abbonati una quota sociale gratuita del valore di 10.000 lire

Anche quest'anno la campagna per gli abbonamenti a l'Unità è un momento per parlare del nostro giornale. Chiediamo più abbonati e più sostenitori perché vogliamo fare un giornale migliore.

I sacrifici fatti con la sottoscrizione in questi ultimi tre anni non sono stati vani. Il nostro deficit annuale è stato sensibilmente ridotto. L'impegno per sottoscrivere ancora continua. Ma noi vogliamo gradualmente, seppure rapidamente, uscire in modo definitivo da una situazione difficile, operando in tre direzioni: aumentare gli abbonamenti, accrescere le vendite, sviluppare la pubblicità e continuando inoltre a contenere i costi e le spese.

Su tutti questi fronti occorre procedere con passo svelto.

Fare più abbonamenti significa conquistare nuovi lettori, consolidare un rapporto con vecchi lettori, dare al giornale una certezza finanziaria per i

Per avere più lettori, per dare al giornale certezza finanziaria

suoi piani editoriali. Dobbiamo dire con franchezza autocritica che il servizio ai nostri abbonati non è adeguato ai nostri obiettivi. Mi riferisco ai ritardi che per varie ragioni colpiscono spesso i nostri lettori più affezionati. A volte questi ritardi non dipendono da noi, altre volte sì. Ho ricevuto lettere amare di tanti abbonati, segnalazioni e proposte varie. Questa nota è quindi anche uno stimolo per tutti noi.

L'appello per l'abbonamento non è rivolto solo ai vecchi abbonati o ai lettori. La campagna per gli abbonamenti deve avere anche una funzione promozionale per fare conoscere il giornale, per farlo arrivare dove non arriva. Considerate quanti soldi spendono altri giornali per farsi pubblicità, per penetrare dove non sono presenti. Noi abbiamo una grande organizzazione capillare ma spesso neppure affiggiamo l'Unità, non lo facciamo conoscere e leggere.

Penso che le nostre sezioni, i compagni più facoltosi possano sottoscrivere abbonamenti sostenitori a favore di circoli, scuole, biblioteche, case di riposo, esercizi pubblici, carcerati, ecc...

E per cominciare sottoscriviamo personalmente 5 milioni in abbonamenti da destinare a studenti e giovani carcerati.

È la campagna abbonamenti più grande e più mobilitante della storia dell'Unità. Mai, nel passato, ci sono stati tanti motivi per ricevere dai nostri lettori una così massiccia partecipazione che valga a fare aumentare ancora il numero dei nostri abbonati. Innanzitutto vogliamo sottolineare che partiamo da un tetto altissimo: 73.000 abbonati, e quindi abbiamo la possibilità di compiere un notevole passo di avvicinamento alla quota di 100.000, che ci siamo prefissi in tre anni. Ricordiamo, comunque, che già ora siamo il giornale in testa a tutti per numero di abbonati. Una grande soddisfazione, un vanto per tutti noi. Ecco perché tutti i nuovi abbonati 1986 saranno i primi soci-azionisti della cooperativa dell'Unità. Non poteva che essere così, essendo il nostro abbonato il lettore più affezionato e più vicino al giornale. Questo legame è giusto premiarlo, renderlo ancora più saldo. Pertanto a tutti i nuovi abbonati sarà inviata gratuitamente a casa una quota sociale del valore di 10.000 lire. Ma sono tanti i motivi che fanno della

campagna abbonamenti 1986 la più importante e senza precedenti. Eccone alcuni. Naturalmente proseguiamo nella tradizione del libro omaggio, quest'anno particolarmente significativo perché l'autore è lo scrittore più caro ai nostri lettori: Fortebraccio. Il volume, dal titolo «La galleria di Fortebraccio», edito dagli Editori Riuniti, con prefazione di Natalia Ginzburg e illustrazioni di Sergio Staino, raccoglie alcuni fra i più significativi corsivi di Mario Melloni in quarant'anni di attività giornalistica: ne emerge l'itinerario umano e politico del più celebre corsivista politico italiano; novità nella novità, il libro pubblica oltre ai più celebri scritti sull'Unità, anche i corsivi apparsi sul «Popolo». Con i premi non è finita. Ogni fine mese, da gennaio a maggio, e poi nel corso della Festa nazionale dell'Unità, si terranno sei estrazioni fra tutti gli abbonati: in palio, in ogni estrazione, un'automobile (primo premio), viaggi e soggiorni all'estero e nelle migliori località turistiche italiane, libri e altri omaggi ancora. Sarà davvero la più grande campagna abbonamenti dell'Unità. E ovvio: chi prima si abbona, più probabilmente ha di essere premiato.

Perché costituiamo una cooperativa soci dell'Unità? Perché i nuovi abbonati riceveranno gratuitamente una quota sociale della Cooperativa?

Vogliamo costruire — è la prima risposta — un giornale non solo politicamente di tutti ma soprattutto di proprietà e partecipato da tutti. Gli abbonati diventeranno soci del loro giornale, di «l'Unità» e di tutte le altre iniziative promosse dalle Edizioni dell'Unità.

Uno dei nostri principali obiettivi è quello di fare dell'«l'Unità» un'impresa rigorosamente e coerentemente ispirata a criteri di efficacia, efficienza ed economicità: è quanto stiamo concretamente impegnandoci a realizzare. La cooperativa sarà un sostegno a questa azione. È la prima volta che in Italia un giornale d'informazione a grande diffusione si attrezza per consentire ai propri lettori di diventare protagonisti attivi al suo interno. E non è certo un caso che ciò avvenga per iniziativa di una testata, per tanti versi unica, come «l'Unità».

La Cooperativa soci, certamente, non deve essere considerata come strumento,

Gli abbonati, soci fondatori della cooperativa

to, anche parziale, delegato o sostitutivo delle organizzazioni periferiche del partito (le sezioni), ma come una struttura da mobilitare in quelle circostanze che riguardano momenti fondamentali della vita del giornale e del settimanale.

Come si struttura la cooperativa-soci e quali sono i suoi scopi? La cooperativa è raggruppata in sezioni-soci, che costituiscono le unità organiche del corpo sociale. Ciascuna sezione può comprendere un numero non inferiore a 300 soci tra quanti risiedono in una provincia e,

nel caso di luoghi di lavoro, 100 soci possono costituire una sezione. In definitiva l'obiettivo fondamentale che ci proponiamo è quello di ottenere che il maggior numero possibile di lettori, abbonati e sottoscrittori dell'Unità, attraverso sedi decentrate, possano intervenire attivamente e direttamente sui programmi e sui risultati del giornale, migliorandone la gestione e i contenuti discutendone almeno due volte l'anno.

Ecco perché, lanciando la campagna abbonamenti 1986, abbiamo voluto anche anticipare le linee della costituzione cooperativa, che avrà nelle sue file, quali soci fondatori di fatto, proprio i lettori più fedeli e affezionati, gli abbonati.

In questa occasione i compagni Enrico Lepri, Diego Bassini, Alessandro Carri e Carlo Elchini, componenti il comitato esecutivo della nostra società Editrice «l'Unità», sottoscrivono un milione da destinare ad abbonamenti per le sezioni del Sud. Ed lo allo stesso scopo sottoscrivono tre milioni.

Armando Sarti

La galleria di FORTEBRACCIO

Prefazione di Natalia Ginzburg
Illustrazioni di Sergio Staino



«HO SEMPRE SOGNATO DI RICEVERE "L'UNITÀ" AL MATTINO, A LETTO, CON LA COLAZIONE... PER QUESTO MI SONO ABBONATO...»

«MA HO UN POSTINO CHE SI RIFIUTA DI PORTARMI ANCHE UN CAPPUCCINO...»

TARIFE 1986 CON DOMENICA					
ITALIA	Annuo lire	6 mesi lire	3 mesi lire	2 mesi lire	1 mese lire
7 numeri	194.000	98.000	50.000	35.000	19.000
6 numeri	170.000	86.000	44.000	30.000	16.500
5 numeri	144.000	73.000	37.000	—	—
4 numeri	128.000	64.000	—	—	—
3 numeri	100.000	51.000	—	—	—
2 numeri	73.000	37.000	—	—	—
1 numero	45.000	23.000	—	—	—

TARIFE 1986 SENZA DOMENICA					
ITALIA	Annuo lire	6 mesi lire	3 mesi lire	2 mesi lire	1 mese lire
6 numeri	166.000	78.000	40.000	29.000	15.000
5 numeri	130.000	66.000	34.000	—	—
4 numeri	110.000	56.000	—	—	—
3 numeri	84.000	43.000	—	—	—
2 numeri	58.000	30.000	—	—	—
1 numero	29.000	15.000	—	—	—

TARIFE SOSTENITORE		
Lire 1.000.000;	lire 500.000;	lire 300.000

In palio sei automobili Ford Fiesta

Quest'anno una novità importante per i nostri abbonati: il concorso a premi che accompagnerà la Campagna abbonamenti da gennaio a settembre 1986. Il meccanismo del concorso sarà molto semplice: tutti coloro che risulteranno regolarmente abbonati, vecchi o nuovi, alla fine dei mesi di gennaio, febbraio, marzo, aprile e maggio parteciperanno alle estrazioni intermedie. Chi sarà regolarmente abbonato entro la giornata conclusiva della Festa nazionale dell'Unità parteciperà alla grande estrazione finale. È evidente quindi che chi si abbona per la prima volta, o rinnova l'abbonamento entro gennaio, avrà la possibilità di partecipare a ben sei estrazioni, le cinque intermedie più quella finale sempre che abbia sottoscritto un abbonamento annuale o semestrale a 5,6,7 giorni.

E i premi? Per il momento vi anticipiamo i primi premi di ogni estrazione, per gli altri vi assicuriamo che si tratterà di decine e decine di viaggi e soggiorni in capitali europee e celebri luoghi di vacanza (saremo più precisi in seguito perché stiamo lavorando per offrirvi il meglio).

E ecco l'elenco dei primi premi:

- a gennaio: una FORD FIESTA 50 benzina;
- a febbraio: una FORD FIESTA 50 diesel;
- a marzo: una FORD FIESTA GHIA benzina;
- ad aprile: una FORD FIESTA GHIA diesel;
- a maggio: la sportiva FORD FIESTA XR2, l'ideale per le vacanze;
- A settembre: il SUPERPREMIO FORD che comunicheremo nel corso dello svolgimento del concorso.

I vantaggi per chi si abbona sono già molti e crediamo che il concorso a premi ne aggiunga uno, sostanziale, in più per abbonarsi e per far abbonare: la possibilità di vincere uno dei 130 premi in palio.

I vantaggi per chi si abbona

- Rispetto all'acquisto in edicola l'abbonato a sette giorni risparmia oltre 57.000 e quello a sei giorni 48.000 lire (con la copia domenicale) e 45.000 senza la copia domenicale.
- I nuovi abbonati a cinque, sei o sette giorni alla settimana, riceveranno il giornale gratis per tutto il mese di dicembre.
- Tutti gli abbonati annuali o semestrali a 5-6-7 numeri settimanali verranno no una azione del valore di 10.000 lire della cooperativa soci in corso di costituzione.
- A tutti gli abbonati annuali o semestrali a 5-6-7 numeri settimanali verrà inviato il libro gratis «La galleria di Fortebraccio».
- Tutti gli abbonati annuali o semestrali a 5-6-7 numeri parteciperanno alle sei estrazioni che avranno ognuna in palio un'auto Ford Fiesta e altri 19 premi, fra cui viaggi e soggiorni all'estero o in località turistiche italiane.
- A tutti gli abbonati sarà concessa una tessera sconto per i viaggi dell'Unità Vacanze.

Come ci si abbona

Per rinnovare o sottoscrivere l'abbonamento ci si può servire del conto corrente postale n. 430207 intestato all'Unità, viale Fuvio Testi 75, 20162 Milano, oppure di un assegno bancario, del vaglia postale o ancora versando l'importo presso gli uffici propaganda della sezione e delle federazioni del Pci.

Nel 1985 4.000 in più

Lancio della campagna abbonamenti 1986, bilancio della campagna 1985. Un bilancio positivo, quattromila abbonati in più. Nel 1985 possiamo vantare settantatremila abbonati, l'Unità si conferma il primo quotidiano italiano per numero di abbonamenti. In termini finanziari la campagna '85 ci ha portato quasi due miliardi in più di incasso rispetto all'anno precedente. Ecco la graduatoria finale delle regioni:

REGIONE	TOT. VERSATO	%
EMILIA ROMAGNA	3.174.887.635	96,66
FRIULI VENEZIA G.	112.830.650	93,01
TOSCANA	939.108.855	81,10
VENETO	242.415.630	78,27
PIEMONTE	305.986.870	77,11
TRENTINO ALTO ADIGE	16.127.350	76,79
LOMBARDIA	939.276.425	75,85
LIGURIA	163.492.900	71,64
LAZIO	190.844.080	68,57
MARCHE	86.157.000	65,31
VALLE D'AOSTA	9.027.850	58,24
UMBRIA	50.153.230	54,58
PUGLIA	65.900.350	51,89
CAMPANIA	94.181.300	48,34
MOLISE	3.629.250	45,36
ABRUZZO	17.231.750	44,52
BASILICATA	5.861.500	32,29
SARDEGNA	17.906.800	29,79
SICILIA	11.283.900	22,56
CALABRIA	5.341.450	13,35
TOTALE GENERALE	6.451.654.775	62,58

NUOVA FIESTA 50

Cavalli al galoppo, consumi domati. E prezzi hurrà.

50 Hp vuol dire più velocità. Hip... hip...
Nuova Fiesta 50 benzina: 145 km/h. Fiesta 50 Diesel: 148 km/h.

Più Hp vuol dire più km/lt. Hip... hip...
Fiesta 50 Benzina: 20,8 Km/lt a 90 Km/h. Fiesta 50 Diesel: 26,3 Km/lt a 90 Km/h. Campione Europeo di Economia.

Nuova Fiesta 50. Un equipaggiamento di serie esagerato (perfino la 5ª marcia) tutto compreso... e quel che conta, tutto risparmiato. ● Poggiatesta regolabili ● Tergicristallo posteriore

- Lunotto termico ● Cinture di sicurezza inerziali ● Fari alogeni
- Orologio digitale ● Sedile posteriore a ribaltamento frazionato (Hi-Fi) ● Consolle (Hi-Fi) ● predisposizione impianto radio, con antenna e 4 altoparlanti (Hi-Fi) ... e poi c'è Fiesta 50 Ghia, la versione più equipaggiata che ci sia.
- 3 anni di garanzia: una lunga protezione e tante... rotture eliminate.
- Versioni: Super - Hi-Fi - Ghia - XR2.
- Motori: Benzina e Diesel.

Nuova Fiesta 50. Cavalli al galoppo. Consumi domati. E prezzi mansueti, che rendono tutti felici.

Iva inclusa. Il prezzo della nuova Fiesta 50 Super Benzina, chiavi in mano, è di Lit. 8.543.000.

Iva inclusa. Il prezzo della nuova Fiesta 50 Hi-Fi Diesel, chiavi in mano, è di Lit. 10.591.000.

Finanziamenti Ford Credit e leasing in Leasing

Tecnologia e temperamento.