

Dopo la delibera Cipe Mercati all'ingrosso da sette mesi in attesa di riforma

GIOVANNI CACIOLI

Ad oltre un anno dal varo della finanziaria '86, e dopo sette mesi dalla pubblicazione della ormai famosa delibera Cipe (Comitato interministeriale programmazione economica) sui finanziamenti per i mercati all'ingrosso non si avverte ancora segnali di rinnovamento di queste strutture. Anzi, è bene ricordarlo, queste vivono in condizioni sempre più precarie. Tutto questo evidenzia in chiaro modo i limiti e le contraddizioni di tali provvedimenti. Innanzitutto il rapporto tra pubblico e privato individuato e stimolato dalla normativa trova impediti a decollare per un solo motivo: non sono stati coinvolti ed attivati, pur con ruoli e pesi diversi, tutti i soggetti istituzionali, sociali ed economici presenti nei mercati all'ingrosso.

Al di là, però, della polemica in merito al coinvolgimento di un solo soggetto sociale, la Federmercati (la quale, senza nulla togliere alla sua importanza, certamente non esaurisce la rappresentatività dell'ingrosso), il problema dell'oggi è di avviare concretamente e celermente i flussi monetari previsti dalla finanziaria '86 e dalla delibera Cipe.

Il 1986 è passato, il 1987 sta velocemente concludendosi: il commercio ed in modo particolare quello all'ingrosso non si può permettere il lusso di sprecare queste opportunità capaci di avviare finalmente

un valido processo di innovazione ed ammodernamento al proprio interno. Che fare? Prima di tutto si proceda velocemente alla individuazione dei mercati di interesse nazionale e al recupero di una politica di programmazione e di piano dei mercati all'ingrosso, affrontando, di concerto con le Regioni i criteri che dovranno stare alla base dell'operato della commissione ministeriale abilitata a decidere a quali mercati dovranno essere destinati i finanziamenti previsti dalla legge. Ma non basta.

Vistono questioni importanti da affrontare e correzioni da apportare alle disposizioni Cipe. Prima di tutto è necessario recuperare i ritardi del quadro legislativo di riferimento. La legge 125, che da quasi 30 anni regola il settore va rifatta, aggiornandola a seguito delle profonde modificazioni intervenute nel mercato.

In secondo luogo è necessario introdurre una netta distinzione tra la proprietà del mercato all'ingrosso e la sua gestione.

L'aver previsto nella delibera Cipe una società consortile che unifichi in sé sia la funzione della costruzione che quella della gestione non solo non semplifica nessuno dei complessi ed articolati problemi legati alla costruzione di queste strutture ma può complicare tremendamente gli obiettivi di trasformazione e correttezza delle gestioni.

Imprese giovanili nel Sud Uno dei punti deboli della legislazione è il supporto ai progetti

«De Vito», zero in assistenza

Per l'imprenditorialità giovanile nel Mezzogiorno si profilano altre difficoltà. Una prima analisi sulla attuazione della discussa legislazione in favore della occupazione delle nuove generazioni, infatti, ha messo in rilievo la scarsa attività di assistenza tecnico-progettuale ai neoimprenditori. Per saperne di più abbiamo intervistato l'amministratore delegato di Promosviluppo, società della Lega.

MASSIMO TOGNONI

La legge «De Vito» tiene ancora banco. Le polemiche e le perplessità sul suo ruolo si fanno sempre più frequenti. Oggi analizziamo un punto debole della legislazione - sulla imprenditorialità giovanile nel Sud - e cioè l'ineadeguata assistenza tecnico-progettuale. Abbiamo intervistato, in proposito, Mario Salani, amministratore delegato della Promosviluppo, società della Lega delle cooperative che segue ed assiste la presentazione dei progetti al Comitato istituito dalla legge.

Salani, è vero che la legge presenta una certa debolezza nell'assistenza alla fase progettuale?

Indubbiamente questo aspetto di debolezza esiste. Però, di fatto, se non si può essere imprenditori «per decreto», si può esserlo per deliberazione di un centro di ricerche o di

progettazione di nuova imprenditorialità? Il problema rimane aperto. Per cercare di affrontarlo abbiamo costituito una rete di assistenza alla progettazione per la legge «De Vito». Il «Promosystem», che riunisce, in tutto il Mezzogiorno, una dozzina circa di imprese con il compito di assistere i «portatori di idee». Per assistenza intendiamo l'impegno a creare le condizioni perché ciascuno sia in grado di realizzare il proprio progetto di fattibilità. Cioè, piuttosto che sostituirlo al giovane, cerchiamo di metterlo in condizione di verificare in prima persona la praticabilità del progetto, la sua «imprenditorialità».

Cercate, insomma, di supplire all'assenza, nel Mezzogiorno, di un ambiente favorevole allo sviluppo di nuove imprenditorialità. Ma un giovane me-

ridionale, con una idea di impresa, non ha bisogno di qualcuno che si sostituisca a lui nell'affrontare gli aspetti qualitativi tecnici di elaborazione di un progetto?

Certo. Per certi aspetti non è infatti pensabile che giovani alle prime armi, senza esperienze imprenditoriali alle spalle, sappiano come risolvere problemi strettamente tecnici. Ad esempio, noi li aiutiamo a preparare i bilanci, a studiare il cash-flow, a organizzare il proprio progetto in termini numerici. Esistono però aspetti, anch'essi delicati, per i quali noi interpretiamo la legge in maniera diversa e abbiamo cercato di muoverci nella stessa logica che ricordavo prima. Ad esempio, tendenzialmente Promosystem non fa ricerche di mercato in senso stretto, ma aiuta il giovane a cercare il «suo» mercato, e, soprattutto, a cercare partners perché l'obiettivo sul quale il movimento cooperativo ha lavorato di recente è stato appunto quello della creazione di partnership. Per noi la strategia di creazione di nuove imprese passa attraverso un processo di affiancamento, perché crediamo che come non si può essere imprenditori «per decreto», non lo si possa diventare neppure per formazione,

ma sia invece possibile cercare di raggiungere questo obiettivo affiancando un soggetto nuovo a chi è già imprenditore.

Dal quadro che ha tracciato, credo che non sia stato senza difficoltà l'impegno di rispondere in modo adeguato alle richieste di assistenza che vi sono giunte. Può descrivere, in sintesi, in termini quantitativi e qualitativi, l'azione svolta da Promosviluppo dall'entrata in vigore della legge?

Devo anzitutto premettere che c'è stato, in questo senso, un orientamento preciso della Lega: quello di promuovere imprese «serie», puntando, quindi, non tanto sulla quantità quanto sulla qualità delle iniziative. Ciò ci è stato di valido supporto nel muoverci secondo le strategie che ho già ricordato. Puntare sulla qualità significa, infatti, puntare su imprese che abbiano certezza di mercato o, almeno, il massimo grado di probabilità di mercato. Ad oggi abbiamo curato la presentazione al Comitato, con la nostra sigla, di circa trenta progetti. Ne sono in corso di elaborazione, su tutto il territorio (Promosystem è stato costituito proprio per progetti studiati in sede locale, senza alcuna prevaricazione delle strutture centra-

li il cui ruolo deve essere solo di supporto), poco più di un centinaio.

Fra le priorità stabilite dalla legge nella valutazione dei progetti vi è quella dell'introduzione di nuove tecnologie o nuove tecniche di gestione. Esiste, nell'ambito dei progetti da voi seguiti e presentati, qualche caso interessante di impresa innovativa?

Voglio innanzitutto precisare che noi abbiamo inteso l'innovazione non nel senso di nuovi prodotti, ma come tentativo di produrre anche i prodotti classici con «intelligenza»: innovazione, cioè, come quantità di intelligenza e creatività all'interno di ciascun progetto. Ciò non toglie che alcuni progetti innovativi in senso stretto, cioè in settori d'avanguardia, ci siano. Ne abbiamo, ad esempio, uno molto interessante in Calabria per la produzione di essenze profumate con procedimenti d'avanguardia; alcune esperienze interessanti nel settore dell'informatica; inoltre due esperienze, in fase di elaborazione, nel settore dell'automazione di piccoli processi, destinate quindi alle piccole e medie imprese; infine alcune iniziative di servizi avanzati e tecnologici nel campo dell'agricoltura.

Industria farmaci: ricerca raddoppiata o multinazionali

RENZO SANTELLI

ROMA. Giro di affari di oltre 10mila miliardi, crescita del 22% degli investimenti fissi, aumento del 18 per cento delle spese destinate alla ricerca scientifica. Sinteticamente questo è il quadro della nostra industria farmaceutica così come è stato presentato nei giorni scorsi alla tradizionale assemblea nazionale della Farmindustria.

Le novità non sono state poche, né sul fronte delle cifre né su quello delle prospettive. Sul primo terreno vi è stato un incremento generalizzato delle vendite (anche se si è manifestata una flessione del 2 per cento del consumo interno) che ha fatto innalzare il fatturato relativo alla farmacia del 9,7 per cento rispetto all'85. Quello che, invece, balza immediatamente agli occhi è il sensibile innalzamento delle spese di ricerca che in percentuale supera quello dell'intero comparto dell'industria manifatturiera di quasi 7 punti.

Fino ad oggi - dicono in sostanza alla Farmindustria - questi oneri li abbiamo sostenuti per l'89 per cento da soli; da domani ci aspettiamo una maggiore integrazione con la ricerca pubblica ed una maggiore facilità di attingere al finanziamento pubblico.

Ed ecco che entriamo nelle prospettive. Dall'assemblea Farmindustria, l'appello alle forze politiche ed economiche è stato chiarissimo: o ci consentite di arrivare ad un raddoppio delle risorse finanziarie destinate alla ricerca oppure entro pochi anni la nostra industria farmaceutica non sarà nemmeno più in grado di «copiare» farmaci altrui.

«La complessità delle procedure e delle tecnologie per la fabbricazione di nuovi farmaci innovativi - ha sostenuto il

presidente della Farmindustria, Claudio Cavazza - è talmente ad alti livelli che se non ci preoccupiamo di spendere più soldi per la ricerca e per l'innovazione delle nostre strutture produttive saremo scavalcati dalle attività delle multinazionali».

In questo senso, dunque, l'obiettivo di giungere al 20 per cento del fatturato impegnato nella ricerca diventerebbe una necessità vitale. Ma sul come arrivare a questo traguardo, ebbene qui si addensano non poche preoccupazioni. Sebbene i dirigenti di Farmindustria si agitano a ricordarci che le imprese italiane in realtà spendono di più dell'attuale percentuale per la ricerca (10,5%) giacché in questa cifra vi entrano anche le aziende multinazionali presenti nel nostro paese (che notoriamente non svolgono attività scientifica nel nostro paese), per arrivare alla soglia del 20 per cento del fatturato ce ne vuole.

Ma vediamo qual è la ricetta degli industriali farmaceutici. Innanzitutto avviare una vera e propria rivoluzione nei rapporti tra ricerca privata e pubblica. In sostanza un più stretto e trasparente rapporto (una collaborazione in effetti è sempre esistita, ma ad personam) tra il mondo accademico e quello industriale. In questo senso va l'accordo quadro firmato nei giorni scorsi a Torino tra l'ateneo locale e la Farmindustria per favorire la ricerca di base. Seconda questione una contrazione sensibile dei costi generali di spesa di ricerca attraverso la detassazione degli utili reinvestiti ovviamente in ricerca.

Se l'obiettivo della Farmindustria è «utopistico» (come qualcuno ha commentato a caldo) è forse presto dirlo.

Tlc L'Italia terza in efficienza

ROMA. Italia al terzo posto, in Europa, nell'efficienza e nella produttività nel settore delle telecomunicazioni: al primo posto figura infatti la Francia, seguita dalla Germania federale, mentre al quarto posto si trova la Gran Bretagna.

È possibile stilare questa classifica in base ai dati contenuti nello studio sulla produttività realizzato da Nomisma. Il periodo considerato dal centro studi di Bologna va dal 1977 (come base) al 1984 e le valutazioni sono state eseguite tenendo conto del numero di conversazioni e del numero degli abbonati per occupato. Utilizzando questo misuratore l'Italia figura al terzo posto sia per quanto riguarda la crescita delle conversazioni e degli abbonati sia per le conversazioni in rapporto al numero dei dipendenti (nel periodo 77-84 l'Italia registra il 40,6% contro il 51,3% della Germania e il 78,9% della Francia, mentre l'Inghilterra è al 38,5%). Quanto alla crescita degli abbonati per addetto si segnala ancora un terzo posto: 41,1% dopo l'87,1% della Francia e il 45,5% della Germania.

Oltre 16mila miliardi investiti Recupero edilizio il business di domani?

Il prossimo futuro ci porterà il tramonto dell'era del cemento? Questa analisi è stata avanzata dalla Cna, la confederazione nazionale artigiana, che ha prospettato uno sviluppo degli affari verso il «già costruito» e verso il recupero dei centri storici delle maggiori città del nostro paese. Le cifre sulle vecchie e nuove abitazioni parrebbero parlare, infatti, questo linguaggio.

PIERLUIGI GHIGGINI

GENOVA. L'ora del cemento va verso il tramonto. L'immagine dell'edilizia sarà sempre meno legata agli investimenti e alle colate di calcestruzzo, e sempre più al risanamento, al restauro e alla trasformazione del già costruito. In questo settore, del resto, nel 1985 erano stati investiti 15mila miliardi di lire; una massa di risorse sicuramente eguale a quella destinata alle nuove edificazioni, e che probabilmente è stata superata nel corso del 1986.

Il recupero dei centri storici si prospetta come il grande affare edilizio dei prossimi anni: le imprese maggiori si stanno organizzando per ripetere nelle nuove condizioni l'«in plein realizzati nei

decenni dell'espansione. I progetti riguardanti aree urbane e industriali si moltiplicano, e intanto sul mercato premono tecnologie e materiali destinati a ridimensionare la cultura del cemento armato: resine epossidiche, acciaio, alluminio.

Secondo una analisi della Cna questa «rivoluzione» nasce, oltre che dal mutuo clima culturale e dai limiti fisiologici di sviluppo delle città, dal fatto che in Italia le abitazioni occupate e costruite prima del 1919 sono 3 milioni 150mila, e quelle ante-1945 5 milioni e 200mila, di cui ben 970mila concentrate in città superiori ai 500mila abitanti.

La misura della nuova on-

denza di interesse si è avuta a Riabiat, il salone internazionale sul recupero edilizio svoltosi alla fine di maggio alla Fiera di Genova, che in quattro giorni è stato visitato da 34mila persone, di cui 23mila 600 operatori professionali italiani e stranieri: nel complesso il 18% in più rispetto all'edizione di due anni fa.

Grazie ad una specifica iniziativa organizzata dalla Cna, anche per l'artigianato edile, il Riabiat ha rappresentato una importante occasione di riflessione in vista del boom del recupero. Sono artigiane, infatti, l'86% delle aziende specializzate nel restauro e nella manutenzione di fabbricati: un vero universo economico, che da questa fase di cambiamento del mercato potrebbe uscire rafforzato come pesantemente indebolito. Tutto sta a prepararsi a dovere, e in tempo: ai piccoli produttori si chiedono rapidità e aderenza della mentalità, delle capacità finanziarie e della capacità tecnico-professionale per fronteggiare la con-



correnza dei grandi costruttori, i quali dichiarano apertamente l'intenzione di guidare il gioco.

La Confederazione artigiana ha così avanzato alcune proposte: in primo luogo la costituzione di una struttura nazionale per il recupero della città nella quale - come è stato precisato a Genova - far confluire la parte dei consorzi più attrezzata sul piano organizzativo e delle capacità produttive, in grado quindi di svolgere un ruolo di primo piano anche in questa fascia di mercato. Saranno messi in campo alcuni strumenti già disponibili, come l'Artigianifin, il centro delle Forme Associate e

l'Arpa, agenzia per il recupero del patrimonio edilizio e architettonico. Per il mercato privato, la Cna punta su nuove formule di «credito al consumo», sulla falsariga della convenzione sottoscritta fra Arpa, Fnala e nuovo banco ambrosiano: nel campo dei piccoli interventi (quelli inferiori ai cinque milioni) rappresentano tuttora il 99% del totale al cliente, così ad offrire al richiedente, oltre al lavoro, anche il finanziamento. Questo «pacchetto» verrebbe arricchito da preventivi e contratti-tipo, in modo da ridurre i contenziosi. Per quanto riguarda la manutenzione del patrimonio pubblico, altra voce di note-

vole consistenza, si punta in parte a riprodurre l'esperienza realizzata a Roma dal Consorzio Artigiani Università per interventi su 150 edifici (tre milioni di metri cubi) appartenenti all'Università La Sapienza e alla Usl Roma 3. In questo caso sono state messe a punto specifiche forme di appalto a forfait, fondate sulla previsione di 30-35mila interventi in un anno (sull'impiego decisivo dell'elaborazione elettronica dati). Il sistema, secondo la Cna, si è dimostrato conveniente per entrambi i contraenti ed ha il pregio di garantire interventi tempestivi, sulla base di semplici segnalazioni fatte anche a voce.

Seminario Imprese italiane e mercato

ROMA. Il Dipartimento estero della Lega ed il Cref organizzano per il 2 luglio a Roma, presso la residenza di Ripetta, un seminario su «Le imprese italiane e la ristrutturazione del mercato mondiale». Lo scopo del seminario è fare il punto sui mutamenti indotti dalla svalutazione del dollaro, la nuova politica sovietica, l'evoluzione del debito internazionale, i sintomi di recessione. I relatori faranno il punto sulle impostazioni seguite nella politica monetaria e nelle trattative dell'Uruguay Round. Sono previste relazioni sulla situazione commerciale (Gianni Vaccarella), il mercato finanziario (Vanda Mastroianni), le politiche valutarie (Claudio Piccozza), l'evoluzione congiunturale in Urss e nel Comecon (Francesco La Scala). Il seminario verrà concluso nella giornata. La partecipazione è a invito. Il programma può essere richiesto al Dipartimento estero della Lega o al Cref (06/841371 - 06/868292).

Mutui fondiari Istituto di credito leader in Liguria

GENOVA. L'Istituto di Credito fondiario della Liguria ha acquisito nel 1986 una posizione leader nella regione per quanto riguarda l'erogazione dei mutui fondiari. Secondo le cifre del bilancio consuntivo, approvato dall'assemblea delle Casse di Risparmio partecipanti, gli impieghi in finanziamenti dell'Istituto e della Sezione autonoma opere pubbliche sono ammontati complessivamente a 422 miliardi e 300 milioni, con un incremento del 7,5% rispetto al 1985. L'importo dei crediti erogati è cresciuto del 23,35%, a fronte di una impennata delle domande che, sempre rispetto all'anno precedente, sono cresciute dell'86,2%. Il Credito fondiario ha così acquisito una quota di mercato del 55%, con tendenza ad un ulteriore aumento. Le richieste ammesse a trattativa so-

no passate da 624 a 1.215, le delibere da 485 a 1.010, gli atti di mutuo da 354 a 701. Ma particolare successo ha ottenuto la formula del finanziamento «prima casa», con la quale sono state realizzate 414 operazioni per un importo complessivo di oltre 19 miliardi, pari al 67% del numero delle pratiche e al 46,7% degli importi erogati. L'utile di esercizio ha così raggiunto l'importo di 2 miliardi 861 milioni, con un incremento del 23,35%. Il trend favorevole dell'86 viene confermato dai dati relativi al primo trimestre '87, nel quale si è rilevato un ulteriore incremento delle domande (899, per un importo complessivo di 61 miliardi e 400 milioni) e dei mutui erogati (210, pari a 12 miliardi 800 milioni). Di fronte a questa nuova fase di espansione è stato deciso di ampliare l'organico di 16 unità.

I conti delle aziende Società di navigazione Italia Un buon '86 nonostante il dollaro

GENOVA. La società di navigazione Italia ha chiuso l'esercizio 1986 con un fatturato di 196 miliardi e una perdita di 10,6 miliardi. Rispetto al 1985 c'è stato un leggero miglioramento dei conti, con la riduzione del deficit di circa mezzo miliardo, nonostante che il mercato dei noli abbia attraversato uno dei periodi peggiori del dopoguerra, a causa del vistoso calo del dollaro. Anche il fatturato della società Italia è diminuito, in un anno, di ben 44 miliardi (circa il 20%), ma, secondo l'amministratore delegato Roberto Colonnello, il risultato può essere considerato egualmente soddisfacente a fronte di un calo del dollaro del 22% e dell'abbattimento delle tariffe medie dei noli (-6%). Gli effetti negativi si sono incrociati provocando una riduzione del 26% sulla linea del Nord Atlantico. Di fatto - aggiunge Colonnello - nel 1987 il livello dei noli, misurato in lire a valori attuali, è stato inferiore del 25% a quello di dodici an-

ni fa. In un clima di accesa concorrenza a livello internazionale, la società Italia è tuttavia riuscita a migliorare le quote di mercato sulle principali linee di esercizio, e mantiene una posizione leader su tutte le rotte in cui opera. La compagnia di bandiera, nata nel 1881 e appartenente al gruppo Finmare, dopo il malinconico ammontare dell'epoca dei grandi transatlantici ha convertito la propria attività nel trasporto integrato di sole merci: oggi, con ottocento dipendenti, sette navi di proprietà e tre noleggiate a scalo nudo (tutte portacontainer, per un totale di 147mila tonnellate di stazza lorda) è presente con servizi regolari sulle linee dal Mediterraneo per il Canada, gli Usa, il Sud America e la costa pacifica centro-sudamericana. La Italia è attualmente impegnata in un piano di risanamento e di rilancio che, secondo il dott. Colonnello, dovrebbe riportare i conti in attivo nel 1989, in

coincidenza con l'entrata in esercizio delle tre nuove portacontainer, due da duemila Teu e una da novecento Teu, già ordinate alla Fincantieri.

Per raggiungere questo obiettivo la società farà leva sulle nuove provvidenze di legge (che oltre alla costruzione di navi, consentono la riduzione degli organici con i prelievi volontari) e su una più dinamica politica commerciale di joint venture: a questo proposito è diventato operativo il 15 aprile l'accordo Mdsacs fra Italia, Lloyd Brasileiro, Lloyd Paulista e la compagnia argentina Elma, che ha migliorato nettamente il servizio verso il Sud America, con partenze ogni dieci giorni per Santos, Baires e Victoria. Considerazioni analoghe valgono per l'intesa con Lines Line, riguardante le linee del Golfo.

Nell'immediato la società pensa anche a recuperare tariffe per i quali ormai si prospettano le condizioni di mercato. Ma saranno decisivi i finanzia-

menti della nuova legge per il sostegno alla flotta: la Italia ritiene di poter ridurre il personale di 280-290 unità nel giro di tre anni, sulla base - sottolineano alla Compagnia - delle richieste volontarie di prepensionamento. Per quanto riguarda il rinnovo del naviglio, che resta comunque la voce più interessante e anche la principale in materia di aumento delle rese e riduzione dei costi di gestione, il dott. Colonnello ha confermato che entro un anno e mezzo la società ordinerà altre tre nuove portacontainer, con le stesse caratteristiche di quelle già appaltate alla Fincantieri.

In tutto, dunque, sei unità che cambieranno radicalmente il volto della flotta Italia e saranno destinate a potenziare i servizi sia per il Nord Atlantico e il Golfo degli Stati Uniti, sia per il Brasile e l'Argentina: in quest'ultimo caso si prospetta a medio termine una consistente espansione del traffico container. □ P. Gh.

Export-import

ROMA. La Corea (un paese di oltre 35 milioni di anime che l'anno scorso ha registrato una crescita record del 12%) può diventare un paese interessante per l'azienda Italia? Un paio di notizie recenti possono far pensare di sì. Vediamo di che si tratta. La prima riguarda la firma (per essere precisi la parafatura sottoposta al normale procedimento di ratifica) avvenuta a Seoul il 20 maggio di un accordo in materia di protezione e promozione degli investimenti mobiliari, immobiliari, societari e di salvaguardia dei marchi di fabbrica, del know how tecnologico dei diritti d'autore. In tal modo è stato messo in piedi un sistema organico di garanzie a tutela degli investimenti dell'una e dell'altra parte che dovrebbe, e potrebbe, contribuire a promuovere il flusso reciproco di investimenti esteri. Non a caso, infatti, l'articolo 2 dell'accordo fornisce un chiarimento su che cosa si deve intendere per «investimenti». E si tratta di una interpretazione molto ampia e tale da coprire le diverse forme che tali attività possono assumere. Ciò allo scopo di assicurare nella misura più estesa possibile la tutela predisposta dall'accordo stesso. Particolare riguardo va

posto agli articoli 4 e 5 che stabiliscono le condizioni e i limiti che le parti contraenti si impegnano a rispettare in caso di nazionalizzazioni, espropri ed eventi bellici o similari. L'accordo, inoltre, contiene la clausola della nazione più favorita limitata espressamente nella sua applicazione in relazione alle Unioni doganali e zone commerciali di libero scambio esistenti, a salvaguardia della funzione dell'Italia di paese membro della Cee. L'intesa, ovviamente, fissa con particolare vigore la sua attenzione al problema del rimpatrio degli utili.

La seconda notizia riguarda il campo commerciale. Dopo una serie di consultazioni con la Cee, il governo di Seoul ha adottato alcune misure tese ad aprire il mercato coreano alle esportazioni comunitarie. Ecco le novità introdotte: liberalizzazione dal 1° luglio 1987 delle importazioni di macchine e collindrate superiori ai 2mila c.c.; liberalizzazione graduale e totale da qui al 1991 delle importazioni di vino; adozione di norme sui prodotti elettrici conformi agli standard internazionali, ampliamento immediato dei contingenti di tessuti di lana e libreria predisposta dall'accordo stesso. Particolare riguardo va

A cura di
Rossella Funghi