

Gran Bretagna, Commonwealth e Mercato Comune

I. STRUTTURA DEL COMMERCIO CON L'ESTERO DELLA GRAN BRETAGNA.

1. Scambi tra paesi industrializzati e paesi non industrializzati.

Tra le odierne economie industriali, quella della Gran Bretagna è l'unica il cui commercio con l'estero si inquadra in uno schema classico: esportazioni di prodotti finiti contro importazioni di prodotti di base. I prodotti industriali assicurano infatti l'85% dei proventi delle esportazioni inglesi, mentre i prodotti di base rappresentano il 73% delle importazioni (1). Il commercio estero della Gran Bretagna è inoltre caratterizzato dalla preminenza degli scambi con il Commonwealth: mentre con quest'ultimo i membri continentali dell'OECD sviluppano il 7% del loro commercio con l'estero, la quota corrispondente è per la Gran Bretagna del 42% (2).

Un quadro più preciso può ottenersi prendendo in considerazione una suddivisione geografica dell'interscambio tra aree industrializzate ed aree produttrici prodotti di base, e distinguendo tra paesi che hanno e paesi che non hanno specifici legami con la Gran Bretagna. Il gruppo dei paesi industrializzati è definito in modo da includervi gli Stati Uniti, i paesi della Comunità Economica Europea e della Zona di Libero Scambio ed il Giappone, mentre i paesi dell'America Latina, dell'Africa, del Medio Oriente, dell'Asia (3), dell'Oceania ed il Canada saranno considerati produttori di prodotti di base. Per ciascuna delle zone di questo se-

(1) Prodotti industriali sono quelli inclusi nei gruppi 5-8 della classificazione Standard International Trade, ad eccezione dei metalli non lavorati che sono considerati prodotti di base.

(2) Tutti i dati che si riferiscono al Commonwealth includono ancora la Birmania, l'Irlanda ed il Sud Africa. Questi tre paesi continuano a partecipare al sistema delle preferenze imperiali e sono rimasti membri dell'area della sterlina.

(3) Eccettuati i paesi del blocco sovietico.

condo gruppo si distingue anche tra paesi dell'area della sterlina e paesi legati ad altre valute, considerando il Canada come zona a sé (4).

Nelle Tab. 1 e 2 i dati effettivi dell'interscambio sono stati confrontati con le cifre teoriche calcolate in base alla ipotesi di una identica distribuzione geografica per destinazione delle esportazioni (o origine delle importazioni) per tutti i paesi industrializzati. Per ciascuna delle aree che produce prodotti di base, le esportazioni ed importazioni effettive della Gran Bretagna superano

TABELLA 1
IMPORTAZIONI DEI PAESI INDUSTRIALIZZATI
DALLE AREE PRODUCENTI PRODOTTI DI BASE: 1961
(milioni di dollari)

Importazioni del Origine	Regno Unito		Stati Uniti		Mercato Comune		EFTA esclusa la G.B.		Giappone		Paes indu- strializ- zati
	effe- tive	teori- che	effe- tive	teori- che	effe- tive	teori- che	effe- tive	teori- che	effe- tive	teori- che	effettive
S Asia	924	541	608	875	540	849	114	123	484	282	2.670
NS Asia	165	380	637	614	455	598	80	86	539	198	1.876
S Africa	1.012	474	314	757	742	745	143	108	130	247	2.341
NS Africa	150	541	193	877	2.141	849	136	123	31	281	2.671
S Medio Oriente	566	316	134	511	563	497	34	72	264	165	1.561
NS Medio Oriente	401	515	261	335	1.483	811	141	118	262	269	2.548
S America Latina	220	96	197	154	22	149	29	22	3	50	471
NS America Latina	343	1.356	3.494	2.192	1.963	2.128	415	310	478	707	6.693
S Oceania	969	486	316	787	569	764	42	111	506	254	2.402
NS Oceania	0	14	3	20	39	22	0	3	24	7	66
Canada	979	1.010	3.107	1.632	481	1.586	152	230	266	527	4.985
TOTALE	5.729	5.729	9.264	9.264	8.998	8.998	1.306	1.306	2.987	2.987	28.284

Fonte: UNITED NATIONS, *Direction of International Trade*, febbraio-giugno 1962.

N. B. - Le importazioni teoriche sono state calcolate in base all'ipotesi che la loro composizione per origine sia eguale per tutti i paesi industrializzati e per tutti i gruppi di paesi.

S=area della sterlina.

NS=fuori dell'area della sterlina.

(4) Tutti i paesi del Commonwealth, ad eccezione del Canada, sono membri dell'area della sterlina. Alcuni paesi dell'area, come l'Islanda, la Libia e la Giordania, non partecipano al sistema delle preferenze imperiali. Si tratta, tuttavia, di paesi che rappresentano meno dello 0,5% dell'interscambio dell'area.

notevolmente le corrispondenti cifre teoriche calcolate in base all'ipotesi di un'uguale distribuzione dell'interscambio (5). Per converso, in tutte le aree considerate, le cifre reali del commercio britannico con i paesi estranei all'area della sterlina risultano inferiori a quelle ipotetiche.

ESPORTAZIONI DEI PAESI INDUSTRIALIZZATI
VERSO LE AREE PRODUCENTI PRODOTTI DI BASE: 1961
(milioni di dollari)

TABELLA 2

Esportazioni del Destinazione:	Regno Unito		Stati Uniti		Mercato Comune		EFTA esclusa la G.B.		Giappone		Paesi industrializzati
	effettive	teoriche	effettive	teoriche	effettive	teoriche	effettive	teoriche	effettive	teoriche	effettive
S Asia	1.022	658	899	1.321	753	936	201	189	537	308	3.412
NS Asia	186	525	955	1.054	600	747	110	152	873	246	2.724
S Africa	1.103	445	312	893	562	633	128	129	203	208	2.308
NS Africa	115	545	286	1.095	2.145	775	159	157	122	255	2.827
S Medio Oriente	220	126	141	250	199	179	29	36	61	59	650
NS Medio Oriente	448	446	589	895	928	633	201	129	145	208	2.311
S America Lat.	258	109	200	218	60	155	34	32	13	51	565
NS America Lat.	494	1.284	3.486	2.577	1.849	1.825	499	371	329	600	6.657
S Oceania	934	354	387	710	266	503	117	102	130	165	1.834
NS Oceania	2	11	13	25	38	16	1	3	6	5	60
Canada	639	918	3.614	1.844	309	1.307	86	265	116	430	4.764
TOTALE	5.421	5.421	10.882	10.882	7.709	7.709	1.565	1.565	2.535	2.535	28.112

Fonte: UNITED NATIONS, *Direction of International Trade*, febbraio-giugno 1962.

N. B. - Le esportazioni teoriche sono state calcolate in base all'ipotesi che la loro composizione per destinazione sia eguale per tutti i paesi industrializzati e per tutti i gruppi di paesi.

S=area della sterlina.

NS=fuori dell'area della sterlina.

La struttura degli scambi già rilevata è conseguenza anche di accordi preferenziali diversi da quelli in essere per la Gran Bre-

(5) Il Canada rappresenta un caso particolare: anche se esso è membro del Commonwealth, le esportazioni (importazioni) effettive del Regno Unito verso il (dal) Canada sono inferiori alle esportazioni (importazioni) teoriche. Sembra perciò che gli stretti legami economici del Canada con gli Stati Uniti, dovuti in parte a fattori geografici ed in parte a relazioni d'affari, abbiano prevalso sugli effetti dell'appartenenza al Commonwealth.

tagna. Questi accordi hanno notevole rilevanza per l'Africa, ove tre paesi del Mercato Comune — Francia, Belgio e Italia — sviluppano intensi scambi con le proprie ex-colonie. Ma anche in Africa l'interscambio della Gran Bretagna con i paesi della sterlina e con i paesi estranei all'area presentano divergenze considerevolmente più marcate che non il traffico dei paesi della CEE. Rimane così valida la conclusione che i legami economici esistenti tra il Regno Unito ed il Commonwealth possono spiegare gran parte della « distorsione » che si nota nella fisionomia del commercio mondiale.

2. Evoluzione dei rapporti commerciali con il Commonwealth.

I rapporti commerciali tra Gran Bretagna e Commonwealth risalgono al XVIII secolo, all'epoca in cui l'Inghilterra si preoccupava di ottenere derrate e materie prime da quelle che allora erano le sue colonie. Un esempio di questo tipo di commercio ci vien dato da John Stuart Mill: « Le Indie Occidentali... sono il luogo ove l'Inghilterra ha convenienza a sviluppare la produzione di zucchero, caffè e pochi altri prodotti tropicali. Tutto il capitale che vi viene impiegato è capitale inglese; quasi tutta l'industria si rivolge a soddisfare esigenze inglesi; si produce ben poco al di fuori dei prodotti tipici e questi sono inviati in Inghilterra... » (6).

Ma già all'epoca di Stuart Mill, Cuba ed il Brasile erano in concorrenza con le Indie occidentali, e le colonie che avevano produzioni in eccedenza rispetto al fabbisogno del mercato inglese commerciavano anche con altre aree. I legami commerciali andarono progressivamente allentandosi sino alla grande depressione degli anni « trenta », via via che le colonie britanniche acquistavano l'indipendenza e la Gran Bretagna, dal canto suo, spostava i suoi acquisti di materie prime e derrate su qualsiasi mercato estero che offrisse condizioni migliori. Malgrado ciò, i paesi che oggi costituiscono il Commonwealth rimasero i principali acquirenti dei prodotti dell'industria inglese e ancora nel 1928 assorbivano oltre il 40% delle esportazioni del Regno Unito, mentre fornivano il 30% circa delle importazioni inglesi (v. Tab. 3).

(6) *Principles of Political Economy*, Ashley, ed., London, Longmans, Green and Co., p. 686.

Negli anni « trenta » la struttura dei traffici subì sostanziali mutamenti. Dopo il declino del commercio internazionale causato dalla grande depressione, l'accordo di Ottawa (1932) assicurò un trattamento preferenziale per quasi i due terzi dei traffici tra la Gran Bretagna e l'Impero. Del nuovo sistema si avvantaggiarono i paesi dell'Impero, poichè il declino della domanda mondiale aveva colpito principalmente i prezzi dei prodotti di base ed il volume dei relativi scambi. Le esportazioni britanniche, invece, ne ricavarono vantaggi minori: una notevole quota delle esportazioni di prodotti finiti provenienti dalla Gran Bretagna godeva di un trattamento preferenziale già prima del 1932, mentre poche erano le condizioni di favore in precedenza riservate alle merci prodotte nell'Impero (v. Tab. 4).

Di conseguenza, la quota dell'Impero nelle importazioni della Gran Bretagna saliva dal 29,7% del 1928 al 39,7% nel 1938,

COMMERCIO GRAN BRETAGNA-COMMONWEALTH: 1928-1961 TABELLA 3

Anno	Esportazioni della Gran Bretagna verso il Commonwealth			Importazioni della Gran Bretagna dal Commonwealth		
	Milioni di \$ F.o.b.	In percentuale delle:		Milioni di \$ C.i.f.	In percentuale delle:	
		Esportazioni della Gran Bretagna	Importazioni del Commonwealth		Importazioni della Gran Bretagna	Esportazioni del Commonwealth
1928	2.859	41,4	31,3	2.940	29,7	32,6
1935	1.033	44,1	34,4	1.374	36,8	39,3
1938	1.192	45,8	32,1	1.786	39,7	41,4
1948	3.423	51,6	28,8	3.902	46,6	28,8
1949	3.729	54,6	28,5	3.972	47,1	30,2
1950	3.237	51,2	26,3	3.250	44,5	24,4
1951	4.046	53,4	25,8	4.599	42,1	26,3
1952	3.873	50,7	26,0	4.766	49,0	29,1
1953	3.891	51,7	27,1	4.879	52,1	30,3
1954	4.055	52,2	27,3	4.876	51,1	30,2
1955	4.364	51,5	26,4	5.264	48,4	28,9
1956	4.516	48,6	24,3	5.152	47,3	27,3
1957	4.721	48,8	24,4	5.200	45,6	25,1
1958	4.600	49,0	24,2	4.724	44,7	25,1
1959	4.415	45,6	22,6	4.919	44,0	24,7
1960	4.665	45,3	22,0	5.294	41,5	26,1
1961	4.624	43,0	22,2	5.100	41,4	24,3

Fonti: 1928 e 1935; stime della SOCIETÀ DELLE NAZIONI, *The Network of World Trade*, Ginevra, 1942.

1938-1961: UNITED NATIONS, *Direction of International Trade* (numeri vari).

TABELLA 4

« PREFERENZE » DEL COMMONWEALTH

	Esportazioni della Gran Bretagna verso il Commonwealth				Importazioni della Gran Bretagna dal Commonwealth			
	1929	1937	1948	1957	1929	1937	1948	1957
Percentuale delle importazioni che godono di « preferenze » . . .	35-36	55-57	49-51	n. d.	7	60-61	54-56	49-50
Margine medio di « preferenza » per le merci facilitate	13	19-20	14-15	n. d.	29-49	17-20	11-13	10-11
Margine medio di « preferenza » per tutte le merci	5	10-11	7	n. d.	2-3	10-12	6-7	5-6

Fonti: 1929, 1937, 1948: MAGDOUGALL, G. D. A. e HUTT, R., *Imperial preference: A Quantitative Analysis*, « Economic Journal », giugno 1954, p. 237; 1957: POLITICAL AND ECONOMIC PLANNING, *Commonwealth Preference in the United Kingdom*, Londra, Allen & Unwin, 1960, p. 9. I dati sono stati opportunamente modificati in modo da permetterne il confronto con quelli relativi agli anni precedenti.

N. B. - I margini di preferenza sono stati calcolati come differenza tra i dazi doganali pieni e quelli preferenziali — valutati su base *ad valorem* — ponderati in base al valore delle importazioni.

mentre l'Impero assorbiva il 41,4% delle esportazioni britanniche nel 1928 ed il 45,8% nel 1938. La divergenza tra i due andamenti è ancor più evidente se questi sviluppi si guardano dal lato dei paesi dell'Impero: sebbene la quota delle loro esportazioni assorbita dalla Gran Bretagna fosse cresciuta tra il 1928 e il 1938 dal 32,6% al 41,4%, la quota delle importazioni dell'Impero proveniente dalla Gran Bretagna era nel contempo aumentata solo di poco (dal 31,3% al 32,1%). Tra i singoli paesi, ad accrescere in particolar modo la loro dipendenza dal mercato britannico furono l'Australia e la Nuova Zelanda, che si avvantaggiarono del trattamento preferenziale concesso alle loro carni e ai loro prodotti caseari a spese dei produttori danesi e argentini.

Negli anni successivi al secondo conflitto mondiale, i rapporti commerciali tra la Gran Bretagna ed il Commonwealth subirono l'influenza di vari fattori. L'aumento generale dei prezzi sminuì il valore delle « preferenze » per le merci sottoposte a dazi specifici; tuttavia, nel primo decennio post bellico, l'introduzione di restrizioni valutarie, di contingenti e di accordi d'acquisto a lungo

termine compensò largamente il minor peso delle preferenze. Subito dopo il conflitto, per utilizzare i saldi in sterline accumulati, i paesi del Commonwealth aumentarono i loro acquisti dal Regno Unito. Analoghi effetti ebbero il « pool » delle valute straniere, l'accordo di vendere i surplus di oro e dollari alla Banca d'Inghilterra ed il controllo degli acquisti regolabili in dollari attraverso il sistema delle licenze d'importazione. Ne derivò che nella prima metà degli anni « cinquanta » più del 50% delle esportazioni britanniche furono assorbite dal Commonwealth.

Dopo alcune fluttuazioni verificatesi durante il conflitto coreano, crebbe anche la quota delle importazioni britanniche coperta dal Commonwealth, mantenendosi al di sopra del 50% sino al 1954. Fino a quell'anno una parte notevole, anche se decrescente, delle importazioni britanniche di prodotti alimentari fu assicurata attraverso accordi per acquisti in massa dall'Australia, Nuova Zelanda e Canada. Inoltre, la Gran Bretagna si adoperò per soddisfare le proprie esigenze di gomma e di minerali su mercati al di fuori dell'area del dollaro e contribuì allo sviluppo di nuove fonti di approvvigionamento, come, ad esempio, la produzione di tabacco nella Rhodesia del Sud. Il maggior sviluppo delle importazioni si verificò nel commercio con l'Africa tropicale che fornì alla Gran Bretagna crescenti quantitativi di rame, oli vegetali, tabacco e bevande tropicali.

A metà degli anni « cinquanta » lo sviluppo dei traffici tra la Gran Bretagna ed il Commonwealth ebbe una battuta d'arresto: nel 1955 la sterlina divenne di fatto convertibile ed i paesi del Commonwealth furono in grado di accrescere i loro acquisti di manufatti in paesi diversi dalla Gran Bretagna. Il graduale passaggio da importazioni di beni di consumo a importazioni di beni capitali, il declino della quota inglese sul totale dei finanziamenti a lungo termine e la minor concorrenzialità dell'industria britannica ebbero analoghi effetti. Nel contempo, lo scadere degli accordi per acquisti in massa e l'affievolirsi delle discriminazioni contro il dollaro indussero il Regno Unito a spostare una parte dei suoi acquisti di derrate alimentari e materie prime verso mercati esterni all'area della sterlina, mentre l'espansione della produzione agricola della Gran Bretagna ed il generale declino dei prezzi dei prodotti di base davano un ulteriore colpo alle esportazioni del Commonwealth verso il Regno Unito.

3. L'attuale struttura degli scambi tra il Regno Unito ed il Commonwealth.

Malgrado i recenti sviluppi, i paesi del Commonwealth partecipano alle importazioni ed esportazioni della Gran Bretagna per quote più alte che nel 1928 ed il loro inserimento nel mercato del Regno Unito è migliorato anche in rapporto al 1938. Per contro, dato il diminuire dell'importanza del Regno Unito nel commercio mondiale, la quota della Gran Bretagna nel commercio dei paesi del Commonwealth si è ridotta.

L'attuale struttura degli scambi tra la Gran Bretagna e il Commonwealth è stata influenzata da vari fattori. Per cominciare, il Regno Unito è il più importante importatore singolo di derrate alimentari: nel 1961 ha importato dalla zona temperata derrate per un valore di 3 miliardi di dollari, contro 2,7 miliardi importati da tutto il Mercato Comune. Circa il 45% delle importazioni della Gran Bretagna sono venute dal Commonwealth: da un lato i paesi del Commonwealth producono a basso costo molte derrate; dall'altro, essi godono spesso di particolari vantaggi sul mercato del Regno Unito.

Per quanto gli accordi postbellici per acquisti in massa siano scaduti sin dal 1954, per le carni e per il grano sono ancora in vigore particolari regolamenti di mercato. I produttori del Commonwealth si avvantaggiano dei legami commerciali che il tempo ha consolidato e della loro capacità di soddisfare i gusti inglesi. Per di più, il Regno Unito assicura un trattamento preferenziale ai fornitori appartenenti al Commonwealth per tutti i prodotti alimentari della zona temperata, ad eccezione del bestiame vivo, delle carni ovine e del grano. Nell'insieme, prodotti alimentari provenienti dalla zona temperata per un valore di circa 800 milioni di dollari godono di un trattamento preferenziale che si aggira in media intorno al 10-11%.

Per le bevande tropicali i margini di preferenza sono bassi e sembra perciò che abbiano avuto scarso effetto sulla struttura dell'interscambio. Tra gli altri prodotti tropicali, le importazioni di zucchero sono sottoposte alla regolamentazione del *Commonwealth Sugar Agreement* (che riguarda anche lo zucchero di barbabietola dell'Australia e del Sud Africa), le banane godono di un margine di preferenza relativamente elevato, del 15% circa, e i semi oleosi e gli oli vegetali di un margine del 10% circa. Il margine per il tabacco è di circa il 27% del valore fuori dogana e del 3%.

dopo la dogana; inoltre, sino al 1961, il tabacco del Commonwealth era avvantaggiato dai tipi di miscelazione imposti all'industria inglese del tabacco.

Per la maggior parte delle materie prime d'origine agricola (cotone, lana, gomma, ecc.) le preferenze sono trascurabili o non esistono, anche se gli accordi a lungo termine per la lana possono avvantaggiare in qualche misura i produttori australiani. Vi sono invece « preferenze » per il legname d'origine tropicale, le fibre dure e alcuni tipi di pelli e pellami, ma queste merci rappresentano solo una modesta quota delle esportazioni del Commonwealth. Infine, per quanto alcuni prodotti grezzi (per es. l'amianto) e leghe metalliche godano di trattamento preferenziale, la maggior parte dei minerali e dei metalli non lavorati entrano nel Regno Unito esenti da dogana qualunque sia la loro origine, nè esistono preferenze in favore del Commonwealth per le importazioni di combustibili.

I più alti margini preferenziali riguardano certi prodotti delle industrie manifatturiere divenuti recentemente importanti componenti delle esportazioni di alcuni paesi del Commonwealth: i manufatti di cotone dell'India e di Hong Kong non sono soggetti a dogana, mentre quelli d'origine giapponese e cinese sono sottoposti ad un dazio del 17½%; vi è un 20% di dazio preferenziale sulle confezioni, di circa il 18% sulle calzature e del 10-15% sugli altri prodotti, ad eccezione della carta per giornali che è esente da dazio indipendentemente dall'origine. Nel 1961 oltre il 13% delle importazioni della Gran Bretagna dal Commonwealth era costituito da prodotti dell'industria manifatturiera, che hanno fruito di un margine di preferenza medio del 13%.

In molti paesi del Commonwealth anche le esportazioni della Gran Bretagna godono di un trattamento di favore. Circa il 90% delle esportazioni del Regno Unito verso l'Australia, la Nuova Zelanda e la Rhodesia e l'80% di quelle verso il Canada e le Indie occidentali godono di margini di preferenza, in media tra l'11% ed il 15%. Tuttavia le preferenze sono modeste nei paesi dell'Asia e non esistono per molti paesi dell'Africa tropicale. Nell'insieme circa il 50% delle esportazioni britanniche verso il Commonwealth gode di un trattamento preferenziale, con uno scarto medio dell'11-12% circa.

Sembra, quindi, che circa la metà dell'interscambio tra Regno Unito e Commonwealth fruisca di un regime preferenziale, valu-

tabile in media in poco più del 10%. Ulteriori elementi di sostegno degli scambi tra la Gran Bretagna ed il Commonwealth sono: i tradizionali legami commerciali, i rapporti di proprietà, gli investimenti britannici nell'area preferenziale del Commonwealth, il ricorso al mercato monetario di Londra da parte dei paesi dell'area della sterlina, l'esistenza del mercato londinese delle materie prime e, in generale, le favorevoli condizioni di cooperazione economica create da apposite istituzioni (« Commonwealth Economic Committee », « Commonwealth Liaison Committee », « Colombo Plan », ecc.).

Questi rapporti, tuttavia, sarebbero profondamente modificati dall'associazione della Gran Bretagna al Mercato Comune, che non è compatibile col mantenimento del sistema delle preferenze imperiali e, per di più, allenterebbe gli altri legami che uniscono di fatto la Gran Bretagna al Commonwealth.

Esaminiamo di seguito i possibili effetti dell'associazione della Gran Bretagna alla CEE sull'economia inglese e sull'interscambio con il Commonwealth.

II. PROSPETTIVE PER L'AGRICOLTURA.

1. L'agricoltura della Gran Bretagna e la CEE.

Soprattutto a seguito della liberale politica commerciale seguita dalla Gran Bretagna nel diciannovesimo secolo, la parte di popolazione attiva assorbita nel Regno Unito dalle attività agricole è considerevolmente inferiore alle corrispondenti quote dei paesi del Mercato Comune. Nel 1960, solo il 4% delle forze di lavoro della Gran Bretagna risultava occupato nell'agricoltura, contro il 31% in Italia, il 23% in Francia, il 14% in Germania e l'11% nel Belgio. Negli anni « cinquanta », tuttavia, la produzione agricola della Gran Bretagna è cresciuta con un tasso medio annuo di oltre il 2%, a fronte di un aumento annuo dello 0,4% nella popolazione.

Il recente sviluppo della produzione agricola può essere attribuito alle leggi agrarie del 1947 e del 1957, che hanno assicurato il sostegno della produzione nazionale attraverso contributi di conguaglio calcolati in base alla differenza tra il prezzo formatosi liberamente sul mercato interno e un prezzo minimo periodicamente rivalutato. Inoltre, i prezzi dei fertilizzanti e della calcio-

ciannamide sono stati sussidiati e agli agricoltori sono state accordate sovvenzioni per il potenziamento dei loro mezzi di produzione.

Un sistema di contributi di conguaglio accresce il reddito del settore agricolo allo stesso modo dei dazi protettivi, ma il costo della protezione grava sul bilancio statale e non sui consumatori sotto forma di aumento dei prezzi. Nel Regno Unito il costo degli interventi nell'agricoltura ha raggiunto 900 milioni di dollari nel 1961, pari al 45% dei redditi agricoli, mentre i prezzi delle derivate alimentari sono stati mantenuti su livelli considerevolmente inferiori a quelli di quasi tutta l'Europa continentale. Il passaggio ad un sistema di dazi protettivi, qualora la Gran Bretagna entri nel MEC, si rifletterebbe perciò tanto sui redditi agricoli, quanto sui prezzi al consumo inglesi.

Le prospettive degli agricoltori inglesi in una più ampia comunità dipenderebbero dal livello comune dei prezzi adottato dalla CEE e dalle differenze dei costi agricoli tra paese e paese. Per quanto i raffronti tra i prezzi siano soggetti ad un notevole margine di errore a causa delle differenze di qualità, si può ritenere che, escluso il latte, i prezzi medi ottenuti dagli agricoltori del Regno Unito siano inferiori a quelli della Germania, ma superiori, in molti casi, ai prezzi della Francia (v. Tab. 5). Inoltre, i costi agricoli del Regno Unito sono leggermente più bassi di quelli medi del Mercato Comune, ma, in caso di ingresso nel MEC, sarebbero destinati a superare i livelli della CEE per effetto dei prevedibili aumenti di prezzo per vari fattori, specialmente per i mangimi (7).

Si può affermare che i produttori britannici di cereali sarebbero avvantaggiati dall'ingresso nel MEC, poichè i prezzi che essi attualmente ottengono sono inferiori a quelli prevalenti nella maggior parte dei paesi della CEE. D'altro canto, sebbene le differenze tra i prezzi delle barbabietole nei vari paesi non riflettano appieno i rispettivi livelli protezionistici, vi è motivo di ritenere che i produttori inglesi di barbabietole sarebbero danneggiati dall'espandersi del Mercato Comune. Infine, per quanto concerne le patate, le differenze di qualità non consentono di giungere a conclusioni ben definite, anche se gli alti costi di trasporto dovrebbero in ogni caso limitare le perdite dei produttori britannici.

(7) D. T. HEALEY, *British Agriculture and the Common Market*, Londra, Britain in Europe, 1962, cap. IV.

TABELLA 5
PREZZI MEDI COMPARATIVI PAGATI AI PRODUTTORI
PER ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI: 1960-1961

	Belgio	Francia	Germania	Italia	Olanda	CEE (media ponderata)	Regno Unito	Irlanda	Danimarca
Grano	93,0	77,0	102,0	119,6	84,6	94,1	72,4	71,1	72,7
Segale	60,4	60,8	90,3	80,4	70,6	84,5	59,5	n. d.	69,5
Orzo	69,2	62,8	107,0	81,2	74,0	78,3	76,3	59,5	55,8
Avena	64,6	56,4	84,0	84,7	72,3	69,7	71,4	59,1	62,7
Patate	20,2 ^(a)	30,7	31,3	45,9	25,5 ^(a)	31,4	32,5	45,1 ^(a)	20,0
Barbabietole (per tonn. metrica di zucchero puro)	76,8	81,2	109,1	88,3	90,6	90,8	106,7	108,4	70,3
Bovini da macello	445,8	399,9 ^(b)	497,5	546,4	475,2	455,0	391,8	335,4	359,1
(peso vivo)									
Carne suina	425,2	541	602,5	470,9	491,9	550,6	497,7	476,8	438,0 ^(b)
(peso vivo)									
Uova	669,6	620 ^(c)	810,0	785,2	574,7	695,4	729,5	573,4	521,3
(di gallina)									
Latte	66,0	69,9	83,0	67,3	78,7	73,8	89,1	48,4	58,7
(di mucca)									

Fonti: U.N., FAO, *Prices of Agricultural Products and Fertilisers in Europe, 1960-1961*, Ginevra, 1962; ad eccezione del prezzo della carne suina in Francia: FAO, *Monthly Bulletin of Agricultural Economics & Statistics*, giugno 1962.

N. B. - (a) Solo per l'alimentazione umana.

(b) Ricavati dai prezzi delle bestie macellate.

(c) Prezzo 1959-1960.

Quanto ai prodotti d'origine animale c'è da prendere in considerazione un prevedibile aumento del prezzo dei mangimi che, nel caso dell'ingresso della Gran Bretagna nel MEC, potrebbe crescere di un 17-18%. Gli allevatori britannici di bovini sarebbero ancora in condizioni di competere con gli allevatori francesi e olandesi, ma, se la nuova Comunità dovesse comprendere anche la Danimarca e l'Irlanda, gli allevatori inglesi si troverebbero in difficoltà di fronte alle importazioni di bovini da questi due paesi. Nel contempo, il più alto prezzo dei mangimi indebolirebbe ulteriormente la posizione concorrenziale dei produttori di latte e derivati, di uova e di carne suina, i quali, in ogni caso, ottengono attualmente prezzi più alti rispetto ai produttori a più basso costo del Mercato Comune.

L'ingresso della Gran Bretagna nella CEE avrà così effetti diversi sui vari gruppi di produttori agricoli inglesi. In generale, i grandi produttori di cereali e allevatori di bovini — che accentrano più del 30% della produzione agricola netta del Regno Unito — migliorerebbero o almeno manterrebbero le loro posizioni attuali, mentre la maggior parte dei piccoli produttori di latte e derivati, di uova e di carne suina (circa il 45% della produzione agricola) si troverebbero svantaggiati. Una parte notevole delle piccole e medie aziende ortofrutticole (15% della produzione netta) sarebbe egualmente danneggiata, in quanto le produzioni di serra e le più scadenti qualità di frutta non potrebbero competere con la produzione delle efficienti aziende agricole olandesi, o di quelle italiane, favorite da fattori naturali. Per quanto riguarda gli altri settori, a parte le probabili perdite per i produttori di barbabietole, non è possibile giungere a conclusioni definitive.

Per quanto concerne gli effetti che l'ingresso della Gran Bretagna nella CEE potrebbe avere sui prezzi dei prodotti alimentari, si noti che tali prezzi sono in media del 13% più elevati negli attuali paesi MEC che non in Gran Bretagna, se si calcolano sulla base della struttura della spesa inglese; la differenza si riduce al 9% se la ponderazione si effettua in base alla struttura della spesa della CEE (8). Ovviamente, per valutare le possibili variazioni future nel livello dei prezzi in Gran Bretagna, il confronto più significativo è quello basato sulla struttura dei consumi nel Regno Unito. Così, i prezzi dei generi alimentari crescerebbero in Gran Bretagna di un 13%, se i prezzi all'ingrosso venissero ad allinearsi a quelli di un più vasto Mercato Comune, e il costo della distribuzione fosse identico in tutta l'area MEC (9). Ma la Gran Bretagna è una probabile area deficitaria e i prezzi all'ingrosso dei generi alimentari nel Regno Unito finirebbero quindi per risultare più alti rispetto alla media del Mercato Comune. Il risultato finale sarebbe anche influenzato dalle differenze nei costi di distribuzione

(8) D. T. HEALEY, *op. cit.*, p. 76. I risultati sono stati perequati, tenendo conto della rivalutazione del Marco tedesco e del Fiorino olandese del marzo 1961, nonché delle variazioni nei prezzi dei generi alimentari tra il 1960 e il 1961. Sono esclusi dai calcoli zucchero, tè e caffè, poiché sembra improbabile che la Gran Bretagna aumenti le imposte di fabbricazione su questi prodotti fino ai livelli del Mercato Comune.

(9) Per costo di distribuzione si intende la differenza tra prezzo al dettaglio e prezzo alla produzione (o all'importazione), inclusi i costi di preparazione, imballo, trasporto e distribuzione, oltre alle maggiorazioni applicate dai grossisti e dai rivenditori al minuto.

e nelle maggiorazioni applicate dai grossisti e dai dettaglianti. Per questi fattori mancano le informazioni necessarie relative ai paesi CEE.

Affrontando il problema per altra via, si nota che i prezzi all'ingrosso dei generi alimentari consumati nel Regno Unito potrebbero crescere di circa il 20-22%: poiché i costi di distribuzione sono in Gran Bretagna di circa il 45% (10), i relativi prezzi al dettaglio dovrebbero crescere di un 11-12%, sempreché il costo di distribuzione resti invariato in termini assoluti. Tuttavia, sebbene quest'ultima ipotesi sembri attendibile, è possibile che le percentuali di maggiorazione non si riducano in misura sufficiente ad evitare un rincaro nei prezzi al dettaglio che potrebbe essere del 13-14%.

Le statistiche del reddito nazionale della Gran Bretagna indicano che l'alimentazione assorbe circa il 30% della spesa familiare per consumi. Dato che per zucchero, tè e caffè — che assorbono circa un decimo delle spese di alimentazione — non si prevedono aumenti di prezzo, l'incremento iniziale del costo della vita sarebbe approssimativamente del 3,5-4,0%. Altri aumenti, potrebbero però seguire, poiché il più alto costo della vita porterebbe a più alti salari e stipendi che, a loro volta, si ripercuoterebbero sui prezzi. In base ad alcune ipotesi esemplificatrici, il limite massimo teorico dell'aumento globale può essere indicato in 6,8-7,8%, a seconda che l'aumento iniziale sia del 3,5% o del 4,0% (11). Ma il limite massimo dell'aumento del costo della vita potrebbe essere raggiunto solo dopo un lungo processo di assestamento; inoltre, non tutti gli stipendi e salari sono collegati ad una scala mobile. Si può concludere quindi che l'aumento dell'indice del costo della vita non dovrebbe superare il 6%.

(10) POLITICAL AND ECONOMIC PLANNING, *Food Prices in the Common Market*, p. 17.

(11) Per giungere a questo risultato abbiamo supposto: 1) che stipendi e salari (W) siano tutti collegati alle variazioni del costo della vita e rappresentino il 75% del totale dei redditi personali (Y); 2) che quanti percepiscono salari e stipendi abbiano una propensione marginale al consumo di merci nazionali (C) pari allo 0,65% del reddito al lordo delle imposte. Il limite massimo dell'aumento del costo della vita risulta quindi dato da:

$$\Delta p = \Delta p_0 \frac{1}{1 - \alpha}$$

dove Δp_0 è l'incremento iniziale del costo della vita e Δp quello cumulativo finale; ed α è eguale a $\frac{CW}{Y}$.

2. Prospettive per le importazioni di prodotti alimentari in Gran Bretagna (12).

La politica agricola dei paesi MEC si ripercuoterebbe sulle importazioni britanniche di prodotti alimentari che sono in concorrenza con l'offerta della CEE. Tra le merci in competizione vi sono anche alcuni prodotti tropicali: zucchero e tabacco sono prodotti tanto nelle zone tropicali, quanto nelle aree a clima temperato; oli vegetali e semi oleosi dell'Africa, impiegati per la margarina e grassi per l'industria dolciaria, sono in concorrenza con il lardo ed il burro europei. In aggiunta, l'associazione alla CEE dei territori ex coloniali della Francia, del Belgio e dell'Italia influenzerebbe le prospettive di quei paesi sottosviluppati che forniscono attualmente alla Gran Bretagna frutta e bevande tropicali.

Prodotti alimentari della zona temperata.

Quasi il 45% dei prodotti alimentari della zona temperata importati dal Regno Unito provengono da paesi del Commonwealth. Nel 1961 queste importazioni hanno raggiunto \$ 1.336 milioni, pari al 27% delle importazioni del Regno Unito dal Commonwealth; i paesi MEC hanno importato dal Commonwealth prodotti alimentari della zona temperata per \$ 386 milioni.

Il bestiame vivo e le carni rappresentano circa un terzo delle importazioni britanniche di prodotti alimentari dalle zone temperate. Il bestiame vivo non è soggetto a dogana, qualunque sia l'origine, ma le importazioni da paesi diversi dall'Irlanda sono in pratica rese impossibili dai regolamenti sanitari britannici. Se l'Irlanda entrasse nel Mercato Comune, essa potrebbe contare sullo sviluppo delle sue esportazioni verso la nuova Comunità.

Le carni ovine coprono circa i due terzi e quelle bovine quasi un quarto delle importazioni inglesi di carni fresche, refrigerate o congelate, provenienti dal Commonwealth. Sulla carne ovina non esiste dogana, indipendentemente dalla provenienza, e i produttori

(12) Nell'esame che segue sono compresi nei prodotti alimentari anche tabacco e bevande, nonché oli, grassi e semi oleosi, poiché i consumi alimentari assorbono più di due terzi del consumo totale di oli e grassi. La Tab. 6 fornisce dati relativi alle importazioni di generi alimentari ed altri prodotti. La successiva scomposizione delle cifre è stata effettuata in base a statistiche nazionali ed internazionali. Salvo indicazione contraria, tutti i dati si riferiscono al 1961.

TABELLA 6

GRAN BRETAGNA: IMPORTAZIONI DI PRODOTTI DI BASE NEL 1961 (milioni di dollari)

Classificazione SITC	Prodotto	Totale delle importazioni	Importazioni dal Commonwealth	Altre origini	Margine medio di preferenza
	<i>Prodotti alimentari della zona temperata:</i>	3.001,1	1.338,3	1.662,8	
001	Bestiame vivo	146,9	143,4	3,5	--
011	Carne fresca, refrigerata o congelata	390,7	243,2	147,5	6
012	Carne essiccata, salata o affumicata	267,5	21,0	246,5	10
013	Conserven di carne	200,0	49,0	151,0	16
022	Latte	24,3	11,6	12,7	6
023	Burro	297,8	168,3	129,5	5
024	Formaggi e yogurt	88,2	68,6	19,6	15
025	Uova	29,7	12,9	16,8	7
03	Pesce	120,4	17,6	102,8	8
041-046	Frumento e farina di frumento	319,4	236,2	83,2	1
042-045-048	Cereali foraggeri e riso	272,4	55,2	217,2	8
051	Frutta fresca (escl. banane)	240,4	93,6	146,8	11
052-053	Frutta secca e conserve di frutta	205,2	100,8	104,4	12
054-055	Verdure	195,1	19,3	175,8	12
081	Mangimi	151,4	95,8	55,6	12
09	Cibi conservati	51,7	1,8	49,9	n. d.
	<i>Bevande e tabacco:</i>	413,2	169,6	243,6	
11	Bevande	131,4	34,8	96,6	11
12	Tabacco	281,8	134,8	147,0	27
	<i>Prodotti alimentari tropicali:</i>	742,4	590,1	152,3	
051,3	Banane	65,0	57,5	7,5	15
061	Zucchero	209,4	145,1	64,3	29
071	Caffè	39,9	20,6	19,3	4
072-073	Cacao e cioccolato	96,9	63,7	33,2	1
074	Tè e matè	322,9	297,2	25,7	7
075	Spezie	8,3	6,0	2,3	n. d.
	<i>Oli, grassi e semi oleosi:</i>	279,1	209,8	69,3	
221	Semi oleosi	137,1	117,3	19,8	9
4	Oli e grassi (escl. burro)	142,0	92,5	49,5	11
	<i>Materie prime agricole:</i>	1.848,4	758,8	1.089,6	
21	Pelli e pellami	131,3	48,0	83,3	1
23	Gomma grezza	201,6	151,2	50,4	1

segue TABELLA 6

GRAN BRETAGNA: IMPORTAZIONI DI PRODOTTI DI BASE NEL 1961
(milioni di dollari)

Classificazione SITC	Prodotto	Totale delle importazioni	Importazioni dal Commonwealth	Altre origini	Margine medio di preferenza
24	Legname	496,0	140,2	355,8	5
25	Cellulosa e carta	330,4	46,4	284,0	—
262	Lana	404,0	286,5	117,5	—
263	Cotone	174,8	21,9	152,9	—
264	Juta	40,9	40,7	0,2	—
265	Fibre vegetali	46,3	21,6	24,7	10
261-266-267	Altre fibre e cascami tessili	23,1	2,3	20,8	—
	<i>Minerali e metalli non ferrosi:</i>	1.391,8	685,7	706,1	—
27	Fertilizzanti grezzi e minerali	115,8	52,2	63,6	7
28	Minerali metallici e rottami	459,7	204,2	255,5	—
682	Rame	341,4	232,2	109,2	—
683	Nickel	50,9	23,2	27,7	—
684	Alluminio	141,5	74,3	67,2	—
685	Piombo	32,8	27,0	5,8	—
686	Zinco	38,3	20,0	18,3	—
681-687, 689	Altri metalli non ferrosi	92,1	15,2	76,9	—
9	Prodotti greggi di origine animale e vegetale	119,3	37,4	81,9	10
	<i>Combustibili:</i>	1.354,2	672,6	681,6	—
32	Carbone, coke e briquettes	2,3	2,0	0,3	—
331	Petrolio greggio	982,2	539,6	442,6	—
332	Prodotti petroliferi	369,7	131,0	238,7	—
	<i>Prodotti delle industrie manifatturiere:</i>	3.284,0	674,6	2.609,4	—
5	Prodotti chimici	472,9	57,3	415,6	13
61	Cuoio, prodotti in cuoio e pelli conciate	77,8	55,0	22,8	12
64	Carta e cartoni	276,4	92,9	183,5	4
651-652	Filati e confezioni di cotone	229,4	92,4	137,0	17
653, 656	Altri filati, confezioni e prodotti tessili	146,5	44,6	101,9	20
657	Materiali per pavimentazione	34,2	13,0	21,2	12
84-85	Vestiti e scarpe	181,9	74,3	107,6	18
	Altri manufatti e prodotti vari	1.864,9	245,1	1.619,8	14
	TOTALE	12.314,2	5.099,5	7.214,7	

Fonte: UNITED NATIONS, *Commodity Trade Statistics*, Parte I: Importazioni 1961.
UNITED KINGDOM, *Trade and Navigation Accounts*, 1961.

della Nuova Zelanda, che hanno bassi costi, detengono la maggior quota del mercato britannico. Sembra però probabile che se l'applicazione della tariffa MEC dovesse far aumentare il prezzo della carne ovina, i consumi del Regno Unito ne verrebbero modificati. D'altra parte, i paesi della CEE non hanno grandi allevamenti ovini e quindi è ragionevole prevedere la possibilità di raggiungere accordi particolari per le importazioni dalla Nuova Zelanda.

Per la carne bovina la situazione è diversa. Le carni con o senza osso importate dall'Australia godono di una tariffa preferenziale del 20%, e ulteriori facilitazioni sono assicurate da un apposito accordo anglo-australiano. Tuttavia, negli ultimi anni, le importazioni della Gran Bretagna dal Commonwealth sono andate diminuendo. Ciò può essere attribuito, in gran parte, all'aumento della produzione nazionale. Con la protezione delle barriere doganali del Mercato Comune, la produzione del Regno Unito dovrebbe svilupparsi ulteriormente, oppure, come alternativa, potrebbero aumentare le importazioni dalla Danimarca e dall'Irlanda, se anche questi paesi entrassero nella Comunità. Nello stesso tempo, col decadere delle preferenze in favore del Commonwealth, anche l'Argentina potrebbe coprire una quota maggiore di queste importazioni, comunque destinate a diminuire.

Tra i prodotti caseari (20% delle esportazioni di prodotti alimentari della zona temperata dal Commonwealth verso la Gran Bretagna), il burro ed il formaggio rappresentano per gli esportatori del Commonwealth i prodotti più importanti. L'Australia e la Nuova Zelanda inviano al Regno Unito il 90-95% delle loro esportazioni di burro, per le quali godono di un margine preferenziale di circa il 5%. L'ingresso nel Mercato Comune si risolverebbe per la Gran Bretagna in un aumento del prezzo del burro, con una corrispondente sostituzione del burro con la margarina ed una flessione nelle importazioni di burro. Considerata la prospettiva di un surplus di derivati del latte all'interno dell'attuale CEE, la quota del Commonwealth nelle diminuite importazioni di burro della Gran Bretagna dovrebbe comunque ridursi, anche se la Danimarca e l'Irlanda non entrassero a far parte della Comunità. Conclusioni analoghe si possono desumere per il latte condensato e per le uova.

Per i formaggi la preferenza in favore del Commonwealth è del 15%. La Gran Bretagna è rifornita principalmente dalla Nuova Zelanda, per i cui formaggi essa costituisce l'unico mercato di

esportazione. Questi formaggi soddisfano i gusti inglesi; in una più vasta Comunità, tuttavia, essi sarebbero seriamente colpiti e potrebbero forse perdere una notevole quota del mercato britannico, anche se, oltre alla preferenza in favore del Commonwealth, fosse abolito qualsiasi gravame doganale.

I cereali coprono più del 20% delle esportazioni dal Commonwealth di prodotti alimentari della zona temperata verso la Gran Bretagna; per l'80% si tratta di grano e farina di grano e per il resto di riso e cereali foraggeri. Il grano non è soggetto a dogana, ma i produttori australiani esportano grano nel Regno Unito in base ad un apposito accordo anglo-australiano; per la farina di grano proveniente dal Commonwealth vi è un margine di preferenza del 10%. È improbabile che in futuro il consumo di grano per l'alimentazione umana possa crescere; al contrario ci si può aspettare un aumento del suo impiego come mangime. Comunque, nel caso dell'ingresso della Gran Bretagna nel MEC, un aumento della domanda non andrebbe a vantaggio degli esportatori del Commonwealth, sia perché il Regno Unito dovrebbe assorbire i surplus dei paesi continentali della CEE, sia perché l'aumentata protezione consentirebbe lo sviluppo della produzione nazionale. Come risultato, ci si potrebbe aspettare che le importazioni britanniche di farina di grano (circa un decimo del totale) e di grano tenero australiano siano eliminate, mentre continuino quelle di grano duro dal Canada, sia pure per quantità minori.

Malgrado gli attesi aumenti di produzione, la CEE rimarrà una zona deficitaria per ciò che riguarda i cereali per alimentazione animale, indipendentemente dall'ingresso della Gran Bretagna nel MEC. Ma gli esportatori del Commonwealth perderebbero probabilmente una parte delle loro esportazioni in Gran Bretagna a vantaggio degli Stati Uniti e dell'Argentina se i margini di preferenza del 10%, di cui attualmente godono sul mercato britannico, venissero aboliti. Infine, le esigue quantità di riso che il Regno Unito importa dai paesi del Commonwealth non entrerebbero più nell'ampliata Comunità.

Il Regno Unito assorbe la maggior quota delle esportazioni di frutta fresca del Commonwealth: arance ed altri agrumi provenienti dal Sud Africa ed in minor misura da Cipro; mele e pere dall'Australia, dal Sud Africa, dalla Nuova Zelanda e dal Canada; oltre a minori quantità di altre frutta da diversi paesi del Commonwealth. In una più vasta Comunità, le arance invernali italiane non

potrebbero far concorrenza a quelle estive del Sud Africa, ma l'abolizione della preferenza di circa il 10% in favore del Commonwealth permetterebbe ai produttori di arance (e limoni) degli Stati Uniti e del Brasile di far breccia nel mercato inglese di agrumi sudafricani. Inoltre, in un più ampio Mercato Comune, i produttori italiani, che hanno bassi costi (ed avrebbero protezioni tariffarie) sarebbero in grado di assicurarsi la maggior quota del mercato britannico delle mele e delle pere, per le quali il Commonwealth gode attualmente di una preferenza del 10-11%.

La frutta secca proveniente dall'Australia e quella in scatola o conservata del Sud Africa e della stessa Australia godono nel Regno Unito di una preferenza di circa il 12%: se questa fosse abolita, gli Stati Uniti sarebbero probabilmente in migliori condizioni concorrenziali rispetto ai produttori di frutta in scatola e succhi di frutta del Commonwealth, mentre la Grecia — protetta dalle barriere doganali del MEC — potrebbe aumentare le sue esportazioni di frutta secca verso la Gran Bretagna.

L'abrogazione delle tariffe preferenziali colpirebbe anche le esportazioni di verdura dal Commonwealth verso il Regno Unito. Infine, per quanto riguarda i mangimi (principalmente i sottoprodotti dell'industria molitoria e olearia) provenienti dall'India, dal Canada e dal Centro Africa, l'abolizione della preferenza del 12% in favore del Commonwealth provocherebbe uno spostamento degli acquisti a favore di paesi terzi e dei territori associati al MEC.

Bevande e tabacco.

Le importazioni inglesi di bevande e tabacco dal Commonwealth hanno raggiunto 170 milioni di dollari nel 1961, cioè un po' più del 3% dei proventi relativi alle esportazioni del Commonwealth verso il Regno Unito. Nello stesso anno i paesi del Commonwealth hanno esportato 39 milioni di dollari di tabacco e bevande verso i paesi della CEE. In gran parte le importazioni di bevande dal Commonwealth sono rappresentate da fermentati di malto e whisky irlandesi, che non risentirebbero sfavorevoli contraccolpi se anche l'Irlanda entrasse a far parte di una più vasta Comunità.

Circa il 40% delle importazioni inglesi di tabacco provengono dalla Rhodesia-Nyassaland e dall'India. Sino al febbraio del 1960

questi paesi sono stati avvantaggiati dal limite imposto alle importazioni inglesi di tabacco dall'area del dollaro, pari al 61% del tabacco usato in Gran Bretagna per la fabbricazione di sigarette. La rimozione di questo limite ha però avuto scarse ripercussioni; anche l'abolizione della preferenza in favore del Commonwealth (pari al 3% del valore, tasse incluse), non dovrebbe avere grande effetto sulle importazioni inglesi dalla Rhodesia e dall'India, poichè questi due paesi sono produttori a bassi costi. Infine, sembra improbabile che la tariffa esterna MEC del 30% possa determinare nella struttura dei traffici inglesi variazioni in favore della Grecia, sia perchè una tariffa del 30% corrisponderebbe ad un aumento del prezzo non superiore al 3%, tasse incluse, sia perchè i tabacchi orientali non incontrano il gusto inglese. D'altro canto, un eventuale status associativo per la Rhodesia-Nyassaland potrebbe produrre all'interno della CEE spostamenti dei consumi sfavorevoli al tabacco del continente europeo.

Prodotti alimentari tropicali.

I principali prodotti alimentari tropicali scambiati comprendono banane, zucchero, caffè, cacao, tè e spezie. Nel 1961 questi prodotti hanno rappresentato circa il 12% delle importazioni inglesi dal Commonwealth ed hanno coperto circa l'80% del consumo della Gran Bretagna. Nello stesso anno, le esportazioni verso i paesi del MEC hanno di poco superato un quarto delle vendite al Regno Unito.

La tariffa preferenziale, di circa il 15%, e le restrizioni quantitative sulle importazioni provenienti dall'area del dollaro hanno contribuito a fare del commercio di banane con il Regno Unito un monopolio pressochè completo del Commonwealth. Da questo, infatti, provengono i nove decimi delle importazioni della Gran Bretagna, che si rifornisce principalmente dalle Indie Occidentali e dalla Nigeria. Questi due mercati, a loro volta, esportano quasi esclusivamente verso il Regno Unito. L'abolizione della tariffa preferenziale tornerebbe a vantaggio dei produttori dell'America Latina, ma l'applicazione della tariffa MEC del 20% non dovrebbe determinare altri sensibili contraccolpi, poichè i territori attualmente associati alla CEE coprono appena un po' più della metà dei consumi all'interno del MEC. D'altro canto, l'eventuale asso-

ciazione alla Comunità delle Indie Occidentali e della Nigeria si risolverebbe per queste due aree produttrici in un vantaggio del quale farebbero le spese, sui mercati tedesco e del Benelux, i produttori dell'America Latina.

Tra i prodotti tropicali abbiamo incluso lo zucchero, in quanto i tre quarti delle importazioni di zucchero del Regno Unito provengono da zone tropicali. Circa la metà delle importazioni inglesi di zucchero sono effettuate in base all'Accordo con il Commonwealth per lo zucchero, che ne mantiene il prezzo al di sopra delle quotazioni internazionali. Per le importazioni addizionali vi è una preferenza in favore del Commonwealth che, nel 1961, è stata in media del 28%. Senza tale preferenza e senza l'Accordo per lo zucchero, i produttori dell'America Latina si assicurerebbero gran parte del mercato britannico, mentre l'associazione del Regno Unito alla CEE permetterebbe ai paesi del MEC ed ai loro associati di collocare gli eventuali surplus in Gran Bretagna. La probabile associazione alla Comunità delle Indie Occidentali e di Mauritius permetterebbe a questi territori di difendere il loro mercato nel Regno Unito, ma le importazioni di zucchero dall'Australia e dal Sud Africa non potrebbero essere mantenute.

Delle esportazioni di caffè dal Commonwealth solo un quinto va alla Gran Bretagna, tradizionale consumatrice di tè, quota che corrisponde alla metà delle importazioni di caffè del Regno Unito. Per i produttori del Commonwealth l'ingresso del Regno Unito nella CEE comporterebbe la perdita di una tariffa preferenziale di circa il 4% e la prospettiva di un dazio doganale del 9,6%. Queste circostanze farebbero diminuire le esportazioni del caffè « robusta » dell'Uganda (circa il 40% del totale), ma difficilmente danneggerebbero i produttori della qualità « arabica », più profumata, che proviene dal Kenia e dall'India, poichè i paesi associati al MEC ne producono solo in piccole quantità. In ogni caso, la modesta ampiezza del mercato britannico limita le possibili perdite dovute a spostamenti delle correnti di traffico. D'altro canto, date le possibilità di una rapida espansione della produzione di caffè di qualità « arabica » nell'Africa Orientale Britannica, l'associazione dei territori britannici d'oltremare alla Comunità potrebbe risolversi in una riduzione della quota di mercato CEE che oggi appartiene ai produttori dell'America Latina e dei paesi associati al MEC.

Le importazioni inglesi di semi di cacao, distinte da quelle di cacao in polvere e burro di cacao, provengono quasi interamente dalla Nigeria e dal Ghana. Poichè questi paesi hanno bassi costi di produzione, la modesta preferenza in favore del Commonwealth non ha influenza sull'attuale struttura dei traffici che, peraltro, non risentirebbe sensibilmente nemmeno di un prevedibile dazio esterno MEC del 5,6%. Al contrario, se alla Nigeria e al Ghana fosse riconosciuto uno status di associazione al MEC, si potrebbero avere sensibili cambiamenti nella struttura dei traffici, poichè i territori collegati all'area comunitaria concentrerebbero non più il 16%, ma il 67% delle esportazioni mondiali. Di conseguenza, le esportazioni dal Brasile e da altri paesi dell'America Latina verso i mercati della CEE ne sarebbero sfavorevolmente influenzate.

India e Ceylon coprono l'80% delle esportazioni mondiali di tè e sono i principali fornitori della Gran Bretagna. A causa dei bassi costi di produzione di questi due paesi e dell'importanza del gusto nel consumo di tè, l'abolizione della preferenza in favore del Commonwealth (7% nel 1961) potrebbe avere modeste ripercussioni. Le attuali correnti di traffico dovrebbero perciò rimanere inalterate, tanto più che per una Comunità più vasta si prevede l'abolizione del dazio doganale sul tè. Infine, data la trascurabile quantità di spezie prodotte nell'area comunitaria, è prevedibile che le esportazioni di questi prodotti dal Commonwealth non risentirebbero molto di qualsiasi possibile assetto futuro.

Oli e semi oleosi.

I semi oleosi e gli oli vegetali provenienti dai paesi del Commonwealth godono sul mercato britannico di un apprezzabile trattamento preferenziale (circa il 10%) e di contratti a lungo termine tra gli Uffici per il commercio estero dell'Africa Occidentale (« West African Marketing Boards») ed i principali acquirenti britannici, accordi che hanno sostituito quelli col Ministero dell'alimentazione del Regno Unito. Grazie a questi vantaggi, i paesi del Commonwealth riforniscono circa il 75% del mercato inglese. Molti di questi paesi sono tuttavia in concorrenza sul mercato internazionale, come dimostra il fatto che metà circa delle loro esportazioni è collocata al di fuori del mercato britannico: le arachidi della Nigeria, l'olio di copra e di cocco della

Malesia e di Ceylon, gli oli industriali e semi oleosi dell'India e del Canada trovano mercato anche nei paesi della CEE. Nel 1961 le esportazioni di questi produttori verso il Mercato Comune hanno raggiunto 50 milioni di dollari; a 210 milioni ammontavano le loro vendite sul mercato britannico.

Qualsiasi discussione circa le prospettive per gli oli e semi oleosi del Commonwealth non può che basarsi su congetture. La perdita del regime preferenziale e dei particolari contratti di acquisto dovrebbe esporre i produttori del Commonwealth ad una maggiore concorrenza, specie da parte dei semi di soia americani, per quanto la produzione di soia negli Stati Uniti sia in gran parte in relazione con i programmi attuati a sostegno dell'agricoltura. Il MEC non applica dazi doganali sui semi oleosi, mentre vi è una tariffa del 10-15% per gli oli. Ciò favorisce le esportazioni di oli vegetali dai territori associati al MEC, ma i paesi europei cercano di aumentare piuttosto le importazioni di semi oleosi, da cui si ricavano anche sottoprodotti (ad es. pani di senza), da usare come mangimi. Infine, sebbene l'associazione dei paesi del Commonwealth alla CEE dovrebbe favorirne — a parità di altre condizioni — le esportazioni di oli vegetali, il surplus previsto per i derivati del latte potrebbe indurre i paesi della Comunità a ridurre il prezzo al consumo del burro, contribuendo così alla sostituzione del burro con la margarina e altri grassi a base di oli vegetali.

III. PROSPETTIVE PER GLI SCAMBI DI MATERIE PRIME E MANUFATTI.

1. Le materie prime in un più ampio Mercato Comune.

L'ingresso della Gran Bretagna nel Mercato Comune non dovrebbe porre molti problemi per quanto riguarda le materie prime. Tranne qualche eccezione, i produttori del Commonwealth non godono di trattamento preferenziale sul mercato del Regno Unito, mentre nella CEE la maggior parte di questi prodotti sono esenti da dazi doganali. Nel 1961 le importazioni britanniche di materie prime dal Commonwealth hanno raggiunto 1.444 milioni di dollari; le importazioni nella CEE, 1.478 milioni di dollari. Queste due correnti di traffico si compongono, in parti quasi eguali, di materie prime agricole e materie prime industriali.

Materie prime agricole.

In Gran Bretagna le pelli ed i pellami non sono soggetti a dazio, ad eccezione dei pellami in fogli e delle pelli di capra: per queste due ultime voci i produttori del Commonwealth godono di una preferenza del 10%. Il commercio dei pellami in fogli è però trascurabile; lo scarto preferenziale sulle pelli di capra ha scarsa efficacia, poichè i produttori del Commonwealth sono già avvantaggiati dai bassi costi. Anche nell'area della CEE le pelli ed i pellami sono esenti da dazio; la partecipazione della Gran Bretagna al MEC, quindi, non dovrebbe avere conseguenze importanti.

La gomma naturale è una delle voci principali delle esportazioni dal Commonwealth (principalmente dalla Malesia, ma anche da Singapore e dalla Nigeria), che rifornisce gran parte del mercato sia del Regno Unito, sia dei paesi CEE. In assenza di dazi doganali, un'eventuale integrazione dovrebbe riflettersi sull'andamento degli scambi solo per lo stimolo che essa potrebbe esercitare sulla produzione di gomma sintetica. Per quest'ultima, invece, si prevede che l'abolizione della preferenza del 10% accordata ai produttori canadesi possa determinare spostamenti tra le fonti d'approvvigionamento, nei limiti in cui gli acquisti inglesi dal Canada si riducessero a vantaggio degli Stati Uniti e dei paesi dell'Europa continentale.

Il Canada è il principale esportatore di legname tenero verso il Regno Unito, ma la preferenza di circa l'1%, di cui esso gode non influisce sull'andamento degli scambi. Il MEC non applica dazi doganali sul legname tenero, tranne che per quello segato e per i pali di certe misure, prodotti in notevoli quantità in alcuni dei paesi membri. Tuttavia, il Mercato Comune è un'area tipicamente deficitaria di legname tenero e, quindi, in una più vasta Comunità, le vendite del Canada alla Gran Bretagna non dovrebbero subire variazioni.

La situazione si presenta diversa per il legname duro tropicale, importato principalmente dal Ghana, dalla Nigeria, dal Sarawak e dalla Malesia. Il Regno Unito assoggetta ad un dazio del 10% tutto il legname duro non proveniente dal Commonwealth, mentre il MEC applica dazi del 5% per i tronchi e del 10% per il legname duro segato ed i compensati. Date le possibilità di

aumento della produzione nelle ex colonie francesi dell'Africa, nel caso di ingresso della Gran Bretagna nella CEE, l'abolizione delle preferenze in favore del Commonwealth e l'applicazione della tariffa MEC potrebbero condurre ad una riduzione della quota di mercato dei produttori del Commonwealth nel Regno Unito. D'altro canto, l'eventuale associazione alla CEE dei paesi del Commonwealth che producono legname duro permetterebbe loro di continuare ad esportare in Gran Bretagna e, nello stesso tempo, di mantenere l'attuale loro quota del mercato tedesco (pari, nel 1961, a circa la metà delle loro esportazioni verso il Regno Unito).

Poco più del 10% delle importazioni britanniche di pasta di legno proviene dal Canada. Per questo prodotto non vi sono nel Regno Unito preferenze in favore dei paesi del Commonwealth, mentre nel MEC esiste un dazio doganale del 6%. Quest'ultimo, tuttavia, non dovrebbe avere effetto sulle esportazioni del Canada, tranne il caso che anche i paesi scandinavi entrassero a far parte della CEE: allora, senza una forte espansione dei consumi europei, le esportazioni del Canada avrebbero poche possibilità di sussistere.

La lana — di cui Australia, Nuova Zelanda e Sud Africa sono i principali produttori — è la voce singola più importante delle esportazioni dal Commonwealth e non è soggetta a dazio. I paesi del Commonwealth accentrano una quota del 70% delle importazioni di lana sia del Regno Unito che dei paesi MEC: in questo caso, perciò, le prospettive dipendono più dall'andamento dei consumi che dal processo di integrazione europea. Analoghe considerazioni si possono fare per il cotone; in questo caso, però, gli esportatori del Commonwealth (Africa Orientale Britannica, Pakistan, India e Nigeria) coprono poco più del 10% delle importazioni del Regno Unito.

Il Pakistan fornisce più del 90% delle esportazioni mondiali di juta, che in Europa non è soggetta a dazio. I produttori di fibre forti del Kenia, dell'Uganda e del Tanganika godono sul mercato britannico di una preferenza di circa il 10% e sono i soli fornitori di sisal per il Regno Unito, mentre per il MEC la loro quota è del 40%. Le fibre forti non sono soggette a dazi doganali nel MEC, ma l'abolizione delle preferenze sul mercato britannico potrebbe ridurre l'inserimento in Gran Bretagna dei produttori dell'Africa Orientale.

Minerali e metalli non ferrosi.

Tanto nel Regno Unito che nella CEE i minerali non sono soggetti a dazi doganali. I produttori del Commonwealth di minerali di ferro (Canada e Sierra Leone), zinco e piombo (Australia e Canada), stagno (Nigeria) e bauxite (Ghana e Guinea Britannica) non hanno quindi nulla da temere dall'integrazione europea. Per i metalli non ferrosi, analoghe considerazioni si possono fare per rame e nickel, sui quali in Europa non esistono dazi. L'ingresso nel MEC della Gran Bretagna non dovrebbe influenzare le attuali correnti di traffico, in gran parte basate su rapporti di proprietà (la Rhodesia ed il Nyassaland sono i più importanti fornitori del Regno Unito per il rame; il Canada per il nickel).

Le preferenze in favore del Commonwealth per alluminio, piombo e zinco sono trascurabili o inesistenti; il Commonwealth tuttavia soddisfa gran parte della domanda del Regno Unito (alluminio dal Canada, piombo e zinco dall'Australia e dal Canada). Nel Mercato Comune questi metalli saranno soggetti a dogana, con dazi dell'8,5% per l'alluminio e di circa il 7% per il piombo ed il 6% per lo zinco. Per l'alluminio, la partecipazione della Gran Bretagna al Mercato Comune non dovrebbe ridurre sostanzialmente, negli anni « sessanta », le possibilità di vendita del Canada sul mercato del Regno Unito. In più lontana prospettiva, tuttavia, i territori ex coloniali della Francia e del Belgio potrebbero divenire pericolosi concorrenti. Un'ulteriore diminuzione delle esportazioni di alluminio dal Canada si avrebbe anche nel caso che la Norvegia entrasse nella CEE.

I paesi del MEC sono autosufficienti per lo zinco e possono coprire circa il 50% delle loro necessità di piombo. Con la protezione doganale il Belgio e l'ex Congo Belga potrebbero accrescere le loro esportazioni di zinco verso il Regno Unito, anche se i paesi del Commonwealth continuerebbero negli anni « sessanta » a dominare il mercato britannico. Per il piombo, le attuali correnti di traffico non dovrebbero subire variazioni.

Quanto agli altri metalli non ferrosi, l'ingresso del Regno Unito nella CEE non dovrebbe influenzare l'andamento delle importazioni inglesi di argento e stagno, mentre le importazioni di alcuni metalli speciali (p.e. ferrosilicio e ferrocromo) potrebbero spostarsi a favore di fornitori europei. Infine, per gli scambi di tutte le altre materie prime grezze d'origine minerale, animale o vegetale si prevedono

modeste variazioni, poichè i produttori del Commonwealth, che beneficiano di un trattamento preferenziale, sono spesso anche avvantaggiati dai bassi costi di produzione (come, ad esempio, per amianto e grafite).

Combustibili.

Nel Regno Unito il petrolio greggio è soggetto ad un dazio specifico, e le esportazioni dal Commonwealth (principalmente Kuwait) non godono di preferenze. Si prevede che i paesi della CEE si orienteranno verso una liberale politica energetica, senza cioè discriminazioni contro le importazioni di combustibili greggi da paesi terzi, salvo l'applicazione di contingenti per i prodotti della raffinazione. Gli attuali rapporti commerciali tra Gran Bretagna e Commonwealth potrebbero quindi continuare in ogni caso.

2. Prospettive per le esportazioni di prodotti delle industrie manifatturiere dal Commonwealth.

Salvo poche eccezioni, le produzioni manifatturiere del Commonwealth godono sul mercato del Regno Unito di una preferenza superiore al 10%. Questo alto margine ed un trattamento di favore in fatto di contingenti hanno contribuito notevolmente all'aumento di queste esportazioni negli ultimi anni. Nel 1961 più del 13% delle importazioni del Regno Unito dal Commonwealth erano rappresentate da prodotti manufatti e quasi un sesto delle importazioni inglesi di prodotti delle industrie manifatturiere provenivano dai paesi del Commonwealth. Al confronto, solo poco più dell'1% delle importazioni CEE di manufatti proviene dal Commonwealth. Le importazioni britanniche di manufatti dal Commonwealth si possono grosso modo dividere in due gruppi, pressochè equivalenti: prodotti ad alta intensità di lavoro, provenienti da aree a bassi costi di lavoro (India, Hong Kong, Pakistan); e prodotti ad alta intensità di capitale provenienti principalmente dal Canada e, in minor misura, da Australia, Nuova Zelanda e India.

I filati e i manufatti di cotone (principalmente *gray-cloth*) provenienti da India e Hong Kong godono nel Regno Unito di una preferenza del 17½%. Per quanto le importazioni tessili della Gran Bretagna siano limitate da accordi non formali, esiste un certo sistema di quote che favorisce i produttori dell'India e di

Hong Kong ai danni dei concorrenti cinesi e giapponesi. Senza la preferenza in favore del Commonwealth e gli accordi di contingimento, Cina e Giappone sarebbero in una posizione di vantaggio, come è dimostrato dall'andamento delle loro vendite sui mercati dove tutti competono in condizioni di parità (Africa tropicale e gran parte dell'Asia sud-orientale).

Il dazio MEC sui tessuti di cotone è del 17%. In assenza di restrizioni quantitative, Hong Kong e, in minor misura, India, potrebbero ancora esportare in una CEE più ampia: è però probabile che la nuova Comunità manterrebbe un sistema di quote. Con le vigenti quote, i paesi della CEE, nel 1961, hanno importato dall'India e da Hong Kong solo 2.500 tonnellate di manufatti di cotone, contro le 436 mila importate dal Regno Unito. Gli accordi di Ginevra prevedono l'aumento a 12 mila tonnellate dei contingenti imposti dagli attuali membri della CEE; dai futuri accordi in materia di quote dipenderanno largamente anche le prospettive di queste esportazioni verso una Comunità più ampia.

Tra gli altri manufatti, particolare importanza rivestono quelli di juta. Le esportazioni di tessuti di juta verso la Gran Bretagna sono regolate dallo « Jute Control Board », monopolio di Stato. Per i produttori dell'India e del Pakistan, l'applicazione di un dazio doganale CEE del 23% non dovrebbe rappresentare un ostacolo insormontabile, sebbene le industrie francesi e belghe della juta siano concorrenti pericolose. Anche qui, tuttavia, sarebbe probabile l'applicazione di restrizioni quantitative. Considerazioni analoghe si possono fare per le importazioni di manufatti di rayon da Hong Kong.

Le vendite di tappeti indiani sul mercato britannico sono protette dai dazi sui prodotti non provenienti dal Commonwealth: 4% per i tappeti fatti a mano e 20% per i tappeti fatti a macchina. D'altra parte, i dazi del MEC sono compresi tra il 21% e il 40%. Nell'eventualità dell'abolizione delle preferenze e dell'applicazione degli alti dazi del Mercato Comune, le esportazioni dei tappeti indiani più a buon mercato potrebbero ridursi sensibilmente, mentre quelle dei tappeti di ottima qualità, tessuti a mano, non dovrebbero risentirne molto.

Gli abiti e le calzature provenienti da Hong Kong godono in Gran Bretagna di una preferenza rispettivamente del 20 e del 18%. Questo vantaggio ha favorito sul mercato britannico i produttori di Hong Kong rispetto ai concorrenti giapponesi, anche se la

competitività dei produttori di Hong Kong è elevata, come è dimostrato dall'aumento delle loro esportazioni verso la Germania, malgrado il dazio tedesco del 15%. Il dazio MEC dovrebbe però essere più alto — in media il 21% — e potrebbe mettere i produttori di Hong Kong in difficoltà di fronte alle industrie italiane ed olandesi. Tuttavia, considerato il basso livello dei salari di Hong Kong, il collocamento in Europa potrebbe presentarsi agevole per molti prodotti e le vendite future potrebbero essere colpite più dai contingenti che da misure tariffarie. Inoltre, malgrado l'abolizione delle preferenze verso il Commonwealth, le esportazioni da Hong Kong di giocattoli e di altri prodotti di basso prezzo e di qualità ordinaria dovrebbero restare invariate in una più vasta Comunità, anche se, almeno per i giocattoli, il Giappone è un pericoloso concorrente (attualmente le importazioni di giocattoli giapponesi nel Regno Unito sono limitate da contingenti).

Sembra quindi che le esportazioni verso la Gran Bretagna di prodotti ad alta intensità di lavoro provenienti dall'India, da Hong Kong e — in minor misura — dal Pakistan siano protette più dai contingenti che dalle preferenze in favore del Commonwealth; d'altra parte, per molte merci, anche le importazioni dallo stesso Commonwealth sono limitate da quote. Per le merci ad alta intensità di capitale, la situazione è diversa, poichè le loro esportazioni si sono spesso sviluppate grazie al trattamento preferenziale.

Le importazioni di cuoio dall'India e dall'Australia godono sul mercato britannico di una preferenza in media del 9%. L'abolizione di tale margine e l'applicazione di un dazio CEE di circa il 12% significherebbero la fine di buona parte delle esportazioni dal Commonwealth verso la Gran Bretagna, sia per la concorrenza dei produttori argentini, sia per l'aumento degli allevamenti in Europa. Le importazioni dall'India di cuoio di ovini dovrebbero però continuare.

La carta da giornali rappresenta i tre quarti delle esportazioni di prodotti di carta dal Canada verso il mercato britannico, nel quale essa, indipendentemente dalla provenienza, è esente da dogana. Le importazioni di carta da giornali dalla Scandinavia, più a buon mercato, sono però limitate da accordi non formali. Difficilmente questi accordi potrebbero essere mantenuti se anche i paesi scandinavi entrassero nella Comunità, poichè i dazi MEC per la carta da giornali variano dal 7% al 16%. Infine, le altre importazioni di carta dal Commonwealth — che godono in Gran

Bretagna di un margine preferenziale del 10-20% — potrebbero cessare anche se i paesi scandinavi restassero al di fuori del MEC.

Anche molte delle esportazioni verso la Gran Bretagna di prodotti chimici dal Canada e dal Sud Africa potrebbero cessare se fosse abolita la preferenza in favore del Commonwealth, di circa il 13%. Farebbero eccezione gli estratti tannici e i coloranti importati principalmente dal Sud Africa, nonché alcune speciali sostanze chimiche, derivate da minerali di giacimenti canadesi. Infine, le esportazioni del Commonwealth di manufatti in ferro ed in acciaio, veicoli stradali, prodotti meccanici per l'aviazione e strumenti scientifici dipendono in misura notevole dalle preferenze di cui godono in Gran Bretagna; esse potrebbero quindi essere sensibilmente danneggiate da una più vasta Comunità. Le esportazioni di ferroleghie e di manufatti di altri metalli non dovrebbero essere colpite.

3. Prospettive per le esportazioni delle industrie manifatturiere britanniche.

Nel 1961 il 47,0% delle esportazioni britanniche di prodotti delle industrie manifatturiere è stato destinato al Commonwealth, il 6,5% agli Stati Uniti e il 15,4% alla Comunità Economica Europea. Il Commonwealth ha assorbito il 29,7% delle esportazioni degli Stati Uniti ed il 10,9% delle esportazioni della CEE. Tale divergenza diventa ancor più sensibile se si esclude il Canada, che ha stretti legami economici con gli Stati Uniti; risulta con tale esclusione che nel 1961 i paesi del Commonwealth appartenenti all'area della sterlina hanno assorbito il 40,5% delle esportazioni britanniche di prodotti delle industrie manifatturiere, il 9,8% delle stesse esportazioni degli Stati Uniti e il 9,3% di quelle dei paesi CEE. In termini assoluti, le esportazioni britanniche verso l'area della sterlina hanno raggiunto 3,4 miliardi di dollari nel 1961, contro 1,2 miliardi per le esportazioni USA e 1,5 miliardi per quelle CEE.

Così, malgrado i rovesci subiti negli ultimi anni dal Regno Unito sui mercati del Commonwealth, questi ultimi restano i principali acquirenti di prodotti dell'industria manifatturiera britannica che, a sua volta, è la principale fornitrice dei paesi del Commonwealth, escluso il Canada. Come si rileva dalla Tab. 2, il Regno Unito fornisce circa il 50% delle esportazioni dai paesi industrializzati verso i paesi dell'Oceania, dell'Africa, dell'America

Latina e del Medio Oriente, appartenenti all'area della sterlina. Per i paesi dell'Asia appartenenti all'area si rileva una percentuale più bassa, circa il 30%. Invece la quota del Regno Unito sulle importazioni dei paesi di queste zone estranee all'area della sterlina non supera il 6%, ad eccezione del Medio Oriente, dove esistono tradizionali legami tra Gran Bretagna e Iraq, uno degli importatori più importanti di quest'area geografica.

L'attuale struttura dei traffici appare determinata dalle preferenze in favore delle esportazioni britanniche di manufatti, dai rapporti di proprietà, dai legami di fatto che uniscono gli operatori del Regno Unito a quelli del Commonwealth. Tanto l'Australia che la Nuova Zelanda assicurano a circa il 90% delle esportazioni britanniche un trattamento preferenziale, che va dal 3% al 35% su dazi che variano tra il 3% e il 50%; Indie Occidentali e Rhodesia concedono preferenze di circa il 10% alla massima parte dei manufatti di origine britannica. Le preferenze in favore dei prodotti britannici sono trascurabili o inesistenti negli altri paesi africani del Commonwealth, ad eccezione della Rhodesia, e nel Medio Oriente. Tuttavia, i legami commerciali con le colonie e gli ex domini favoriscono gli esportatori britannici; va anche notato che in questi territori molti operatori che si occupano di importazioni sono britannici.

I paesi dell'Asia appartenenti al Commonwealth concedono ai prodotti britannici poche preferenze; anche i legami di fatto e i rapporti d'affari tradizionali — notati per l'Africa, le Indie Occidentali ed il Medio Oriente — sono qui di minore importanza. Infine, le preferenze concesse ai manufatti britannici in Canada assicurano loro una posizione di vantaggio rispetto ai concorrenti europei, ma in moltissimi casi i margini sono troppo modesti per compensare i vantaggi dei vicini produttori statunitensi.

Attualmente circa il 50% delle esportazioni dal Regno Unito verso il Commonwealth riceve un trattamento preferenziale che si aggira mediamente sull'11-12%. Lo smantellamento del sistema delle preferenze all'interno del Commonwealth non dovrebbe però colpire gli scambi nella stessa proporzione. Ad esempio, grazie al maggior prestigio dei prodotti inglesi, le esportazioni britanniche di tessuti di lana dovrebbero in gran parte continuare, anche se le produzioni più a buon mercato del Giappone possano costituire un certo pericolo. D'altro canto, le perdite determinate dall'abolizione delle preferenze potrebbero non essere limitate alle conse-

guenze delle variazioni dei prezzi relativi, poichè spesso basta l'esistenza di tali preferenze a dissuadere gli altri esportatori dall'entrare in concorrenza e a ridurre le possibilità che gli acquirenti prendano in considerazione altre fonti di approvvigionamento.

IV. PROSPETTIVE PER IL COMMONWEALTH E PER LA GRAN BRETAGNA.

1. Il Commonwealth ed il Mercato Comune.

L'ingresso della Gran Bretagna nella CEE si rifletterà sulle esportazioni del Commonwealth verso il Regno Unito in due maniere: da un lato, per l'abolizione delle preferenze in loro favore, i paesi del Commonwealth perderanno i vantaggi di cui godono nei confronti degli altri produttori; dall'altro, essi saranno a loro volta colpiti dalle misure di discriminazione in favore delle merci provenienti dal Mercato Comune. Nella seguente analisi dei possibili sviluppi futuri è stata adottata, come base di raffronto, la struttura degli scambi nel 1961.

Tra i paesi del Commonwealth, il Canada è quello che, in termini assoluti, raggiunge il più alto valore di scambi con il Regno Unito, anche se la sua dipendenza dalle esportazioni verso questo mercato è inferiore a quella degli altri paesi membri del Commonwealth. Nel 1961, le esportazioni dal Canada verso la Gran Bretagna hanno raggiunto 920 milioni di dollari, pari al 15,6% delle esportazioni totali e ad un terzo circa del valore delle esportazioni canadesi verso gli Stati Uniti (Tab. 7). Per quasi il 70% tali esportazioni erano costituite da cereali, metalli, legname e prodotti di legno. L'ingresso della Gran Bretagna nella CEE e la conseguente applicazione della politica agricola del MEC dovrebbero ridurre, ma non eliminare le esportazioni di carne dal Canada verso il Regno Unito. Anche la quota del mercato britannico riservata ai produttori canadesi di alluminio e zinco potrebbe diminuire. Le esportazioni di pasta di legno e prodotti cartari, invece, dovrebbero subire contraccolpi sfavorevoli solo nel caso che anche i paesi scandinavi entrassero nella CEE. Per le esportazioni canadesi di legname, minerali metallici, rame, nickel e piombo non si dovrebbero temere sfavorevoli ripercussioni, mentre per la maggior parte dei prodotti dell'industria manifatturiera alle merci canadesi non resterebbero molte possibilità di concorrenza sul mercato britannico. Tutto som-

mato, l'ingresso della Gran Bretagna nel Mercato Comune potrebbe incidere sul totale delle esportazioni canadesi per una quota approssimativamente compresa tra il 6% e l'8%.

Quanto all'Australia, la sua dipendenza dal mercato britannico è andata declinando rapidamente negli ultimi anni: nel 1961, al

TABELLA 7

COMMERCIO DEL REGNO UNITO CON IL COMMONWEALTH: 1961 (milioni di dollari USA)

Paese o regione	Esportazioni			Importazioni		
	Valore	In percento delle:		Valore	In percento delle:	
		esportazioni della Gran Bretagna	importazioni del paese		importazioni della Gran Bretagna	esportazioni del paese
Canada	638,8	5,9	10,7	978,9	7,9	15,6
Australia	570,0	5,3	31,3	488,5	4,0	19,7
Nuova Zelanda	348,8	3,2	41,5	447,3	3,6	49,6
Sud Africa	423,6	3,9	29,1	320,7	2,6	32,9
<i>Africa Tropicale</i>	679,0	6,3	36,9	691,0	5,6	39,0
Ghana	141,1	1,3	27,5	56,0	0,5	26,5
Kenya	81,6	0,8	34,8	34,8	0,3	22,3
Tangania	29,1	0,3	37,6	33,2	0,3	34,8
Nigeria	214,3	2,0	39,6	218,0	1,8	42,9
Rhodesia-Nyassaland	132,9	1,2	33,0	285,1	2,3	46,4
Altri paesi	80,0	0,7	42,6	63,9	0,5	41,9
Medio Oriente	220,3	2,0	n. d.	566,0	4,6	n. d.
India	428,9	4,0	20,4	405,8	3,3	24,5
<i>Altri paesi dell'Asia</i>	593,0	5,5	17,7	519,1	4,2	15,5
Ceylon	75,2	0,7	21,3	112,9	0,9	29,2
Hong Kong	124,4	1,2	12,3	126,8	1,0	14,6
Pakistan	123,6	1,1	19,9	82,1	0,7	12,7
Malesia	114,0	1,1	22,6	106,1	0,9	11,9
Singapore	107,1	1,0	n. d.	53,6	0,4	n. d.
Altri paesi	48,7	0,5	n. d.	37,6	0,3	n. d.
<i>Indie Occidentali</i>	257,8	2,4	29,5	218,7	1,8	30,5
Giamaica	65,6	0,6	33,5	51,4	0,4	26,7
Trinidad	72,5	0,7	24,1	95,2	0,8	25,7
Altri paesi	119,7	1,1	41,5	72,1	0,6	25,1
Irlanda	390,9	3,6	50,7	408,3	3,3	74,4
Altri paesi	732,0	6,8	n. d.	55,2	0,4	n. d.
Totale Commonwealth	4.624,3	42,0	22,2	5.099,5	41,4	24,3
Totale mondiale	10.754,2	100,0	n. d.	12.314,6	100,0	n. d.

Fonte: UNITED NATIONS, *Direction of International Trade*, febbraio-giugno, 1962.

Regno Unito è andato solo il 19,6% delle esportazioni totali del paese, contro il 37,10% del 1954. L'integrazione del Regno Unito nella CEE non dovrebbe influenzare le esportazioni australiane di lana e di metalli (circa il 35% del totale), mentre, in mancanza di accordi particolari, le esportazioni di grano, zucchero, prodotti caseari e uova potrebbero sparire e quelle di frutta e di vari prodotti dell'industria manifatturiera potrebbero grandemente ridursi. Anche per le carni bovine le prospettive delle esportazioni australiane non dovrebbero essere molto incoraggianti, nel caso di ingresso nella Comunità della Danimarca e dell'Irlanda. È quindi ragionevole aspettarsi che le sfavorevoli ripercussioni dell'ingresso del Regno Unito nella CEE dovrebbero interessare circa un ottavo delle esportazioni totali dell'Australia.

La Nuova Zelanda è tra i paesi del Commonwealth quello che sarebbe maggiormente danneggiato dall'integrazione della Gran Bretagna nel MEC. La Nuova Zelanda concentra sul mercato britannico la metà dei suoi scambi; per circa i due terzi si tratta di prodotti particolarmente vulnerabili. Sebbene i prodotti caseari della Nuova Zelanda siano di basso costo, la politica agricola del MEC potrebbe ridurre le vendite per burro, formaggi e latte condensato, che coprono circa un terzo delle esportazioni dalla Nuova Zelanda verso il Regno Unito. Un altro terzo di tali esportazioni è rappresentato dalle carni — principalmente ovine — ed il loro andamento sarà in gran parte determinato dal trattamento preferenziale che potrà essere ancora riservato alla Nuova Zelanda.

Il Sud Africa si trova in una posizione in certo senso migliore. Esso destina al Regno Unito solo un terzo delle sue esportazioni e di questa quota il 35% circa è rappresentato da lana, metalli non ferrosi, pelli e pellami, minerali grezzi e prodotti minerali. Il Sud Africa tuttavia dovrebbe registrare dei regressi per la maggior parte delle sue esportazioni di prodotti alimentari, con l'unica possibile eccezione dei cereali foraggeri. Considerata la probabile flessione nelle esportazioni di prodotti delle industrie manifatturiere, di pasta di legno e di carta, si può calcolare che circa un quinto delle esportazioni del Sud Africa verrebbe colpito dall'ingresso della Gran Bretagna nella CEE.

I paesi dell'Africa tropicale appartenenti al Commonwealth sviluppano in media con il Regno Unito circa il 40% dei loro scambi, anche se la dipendenza dal mercato britannico di Mauritius — che produce zucchero — si avvicina al 100% e quella del

Ghana e del Kenya si aggira sul 25%. Le principali esportazioni di quest'area, rame e minerali metallici, tabacco, semi oleosi, cacao e petrolio greggio difficilmente sarebbero colpiti da un eventuale ingresso della Gran Bretagna nel MEC. Si avrebbe invece un probabile declino delle importazioni britanniche di carne conservata dal Kenya, di sisal dal Tanganyka, di oli vegetali, banane e mangimi dalla Nigeria, di zucchero da Mauritius, di caffè dall'Uganda e di legnami tropicali, provenienti in massima parte dal Ghana. Con la sola eccezione di Mauritius, che esporta solo zucchero e che probabilmente otterrebbe un trattamento speciale, la quota delle esportazioni che verrebbero danneggiate dal nuovo assetto supererebbe il 10% solo nel caso della Nigeria e dell'Uganda. D'altro canto, la partecipazione della Gran Bretagna al Mercato Comune limiterebbe per tutti questi paesi le possibilità di sviluppare le proprie esportazioni di prodotti alimentari e dell'industria manifatturiera verso il Regno Unito. Un esempio tipico è quello del Ghana, le cui esportazioni di preparati di cacao sarebbero ostacolate dalle elevate tariffe MEC su tali prodotti, mentre le future esportazioni di alluminio si troverebbero in difficoltà rispetto a quelle provenienti dalle ex colonie francesi.

L'ingresso della Gran Bretagna nella CEE non dovrebbe modificare sostanzialmente le prospettive delle esportazioni del Medio Oriente, costituite in massima parte da petrolio greggio; per i prodotti della raffinazione si renderebbero invece necessari accordi di contingentamento. Anche Cipro subirebbe danni notevoli, a meno che non raggiunga, seguendo l'esempio della Grecia, un qualche accordo di associazione con il MEC.

In assenza di dazi doganali il commercio del tè — che rappresenta il 45% dei proventi dell'India per esportazioni verso il Regno Unito — non dovrebbe subire cambiamenti. Per contro, l'abolizione delle preferenze in favore del Commonwealth e l'applicazione di restrizioni quantitative dovrebbero ostacolare il futuro sviluppo anche delle esportazioni indiane verso il Regno Unito di prodotti in cuoio e di tessili; per altre voci, si potrebbe addirittura avere un regresso in termini assoluti (come nel caso dei tappeti dei tipi più ordinari e, forse, dei tessuti di cotone). Considerando anche il probabile declino delle esportazioni di mangimi, circa il 10% delle esportazioni dell'India nel 1961 dovrebbe risentire della nuova situazione. Questa valutazione, tuttavia, può essere in parte fuorviante, visto che le ripercussioni sfavorevoli si concentrerebbero

su quelle esportazioni per le quali l'India si aspetterebbe una mancata espansione in futuro, laddove le esportazioni di tè difficilmente potrebbero superare gli attuali livelli.

In una più ampia CEE le esportazioni di Hong Kong verso il Regno Unito — pari al 14,6% del totale delle esportazioni 1961 — potrebbero essere sottoposte a restrizioni quantitative. D'altro canto, l'attuale struttura delle esportazioni degli altri paesi dell'Asia appartenenti al Commonwealth dovrebbe subire solo modesti contraccolpi, visto che juta, cotone e tè dal Pakistan, tè e gomma da Ceylon, e gomma e stagno dalla Malesia entrano nel Mercato Comune esenti da dazi doganali. Tuttavia, le esportazioni di mangimi e di oli vegetali dovrebbero subire una contrazione, e sarebbe ostacolato il previsto aumento delle esportazioni di prodotti ad alta concentrazione di lavoro provenienti dal Pakistan e da Singapore.

In caso di esclusione delle Indie occidentali dalla nuova Comunità, le esportazioni di zucchero e banane verrebbero a diminuire in misura considerevole. Queste esportazioni assicurano attualmente il 40% dei proventi per esportazioni dalle Indie occidentali verso il Regno Unito; un altro 30% è ora rappresentato dai prodotti petroliferi provenienti da Trinidad. Per mantenere queste correnti di traffico verso il Regno Unito sarebbe necessario ricorrere ad accordi di contingentamento.

Quanto all'Irlanda, la sua eventuale esclusione dal Mercato Comune si ripercuoterebbe in maniera sensibilissima sulle esportazioni, che nel 1961, sono state assorbite per i tre quarti dal Regno Unito. Al contrario, l'ammissione alla CEE si concreterebbe in un forte impulso alle esportazioni irlandesi di bestiame, carni e prodotti caseari; l'abolizione delle preferenze in favore del Commonwealth verrebbe però a costituire un pericolo per le esportazioni di prodotti dell'industria manifatturiera.

Sin qui i probabili effetti della partecipazione della Gran Bretagna al Mercato Comune sono stati esaminati in base ad ipotesi statiche circa le esportazioni dal Commonwealth verso il Regno Unito. Più volte è stato però rilevato che il più rapido ritmo di espansione economica — che si suppone seguirebbe l'ingresso del Regno Unito nella CEE — potrebbe annullare gran parte degli svantaggi determinati dalla rinuncia al sistema delle preferenze. Per molte materie prime questa osservazione potrebbe essere importante, poichè un più rapido sviluppo dell'attività economica in

Gran Bretagna si risolverebbe in un aumento soprattutto delle importazioni di metalli, combustibili e gomma. Ad esempio, nel caso dell'alluminio e dello zinco, gli effetti dello sviluppo economico dovrebbero ridurre gli effetti discriminatori delle tariffe preferenziali.

D'altro canto, nel Regno Unito l'elasticità della domanda di lana rispetto al reddito è quasi nulla; pertanto, un più alto tasso di sviluppo del reddito difficilmente farebbe crescere il consumo di lana. Analogamente, le importazioni di prodotti alimentari tropicali e della zona temperata non dovrebbero avvantaggiarsi di molto da un più rapido sviluppo dei redditi. Da un lato, infatti, è bassa l'elasticità della domanda di molti prodotti alimentari rispetto al reddito; dall'altro, gran parte dell'aumento dei consumi alimentari verrebbe probabilmente assorbita da un'espansione della produzione della più ampia Comunità e dei suoi associati. Infine, è molto difficile stabilire in quale misura un'accelerata espansione economica in Gran Bretagna comporterebbe vantaggi per gli attuali esportatori di prodotti dell'industria manifatturiera dal Commonwealth; va anche notato che l'ingresso del Regno Unito nella CEE si risolverebbe in un ostacolo per la prevista espansione delle esportazioni dall'Asia e dall'Africa verso la Gran Bretagna di conserve alimentari e dei prodotti dell'industria manifatturiera ad alta concentrazione di lavoro.

Si può concludere che « l'effetto di sviluppo » potrebbe mitigare le perdite alle quali andrebbe incontro il Canada e risolversi in un vantaggio per Rhodesia-Nyassaland e Kuwait, le cui esportazioni hanno un'alta elasticità rispetto al reddito dei paesi importatori. In generale, tuttavia, le avverse ripercussioni dell'ingresso del Regno Unito nella CEE sull'economia della massima parte dei paesi del Commonwealth difficilmente verrebbero corrette da un più alto tasso di espansione economica della Gran Bretagna. Pertanto, per compensare le probabili perdite per le economie dei membri del Commonwealth, si renderebbe necessario ricorrere ad accordi speciali.

Nell'eventualità dell'ingresso della Gran Bretagna, la CEE aveva a suo tempo offerto a tutti i membri del Commonwealth dell'Africa e dei Caraibi di entrare a far parte della Comunità. Le dichiarazioni ufficiali dei paesi interessati starebbero ad indicare che le Indie occidentali sarebbero state concordemente favorevoli ad una soluzione del genere, mentre la maggior parte dei paesi africani

l'avrebbero respinta. D'altro canto, Irlanda e Cipro cercherebbero certamente una qualche forma di adesione alla CEE, mentre per molte colonie minori si potrebbero raggiungere accordi di associazione. Per gli altri membri del Commonwealth sono state proposte diverse forme di indennizzo: compensazioni finanziarie, contingenti (soggetti o no a dazi doganali), accordi internazionali per le materie prime e riduzioni tariffarie a carattere generale.

Non è nostra intenzione esprimere qui un giudizio sulle varie politiche perseguibili a tal fine; sembra tuttavia opportuno accennare alle loro probabili ripercussioni sulle economie dei paesi terzi. Ad eccezione di accordi sulle materie prime e di riduzioni tariffarie estese a tutti i paesi esportatori, tutte le misure sopra accennate non farebbero che inasprire le esistenti discriminazioni contro Stati Uniti, America Latina, Giappone e quei paesi sottosviluppati dell'Asia e dell'Africa che non hanno particolari legami nè col Mercato Comune, nè col Regno Unito. Nel negoziare qualsiasi accordo del genere bisognerebbe perciò tener conto anche degli interessi di questo gruppo di paesi.

2. La Gran Bretagna nella CEE.

Supponendo che tanto i processi tecnologici quanto la disponibilità delle risorse produttive restino invariati, vantaggi e svantaggi economici che alla Gran Bretagna potrebbero derivare dalla sua adesione al Mercato Comune si ricollegerebbero tutti ad una redistribuzione delle risorse e a variazioni delle ragioni di scambio. I vantaggi connessi alla redistribuzione delle risorse produttive sono quelli, notissimi, del libero scambio: abolite le barriere tariffarie, il costo in risorse produttive dei beni consumati diminuirebbe, dato che queste ultime verrebbero distolte dalle poco efficienti produzioni sostitutive di importazioni e destinate alle efficienti produzioni di beni d'esportazione. Questi, a loro volta, permetterebbero di compensare l'aumento delle importazioni. Nella distribuzione delle risorse produttive, però, l'integrazione determina anche svantaggi, nei limiti in cui l'eliminazione delle tariffe tra paesi associati conduce alla discriminazione contro i non associati: le merci prima acquistate da paesi terzi saranno ora importate, a maggior prezzo, da paesi consociati, i cui prodotti non sono soggetti a dazi doganali. Infine, l'abolizione del sistema delle preferenze, connessa all'adesione della Gran Bretagna alla CEE, può essere considerata

come una integrazione *a rovescio*, a causa della perdita dei vantaggi prima goduti dai paesi membri del Commonwealth.

I benefici e le perdite derivanti dalla redistribuzione delle risorse produttive dipenderanno dalla quantità degli scambi creati (o di quelli che mutano direzione) e dal profitto (o perdita) per unità scambiata. Una stima di questo tipo richiederebbe una dettagliata analisi econometrica riferita ad uno schema generale di equilibrio, analisi che qui non sarà tentata. Tuttavia, tenendo presente l'attuale struttura degli scambi, si può cercare di indicare l'ordine di grandezza dei possibili cambiamenti.

Nel 1961, le importazioni della Gran Bretagna di prodotti dell'industria manifatturiera dai paesi della CEE hanno totalizzato 1,2 miliardi di dollari; le corrispondenti esportazioni dal Regno Unito ai paesi del MEC hanno raggiunto 1,3 miliardi di dollari. I relativi dazi doganali sono stati, in media, del 12-13% nel Mercato Comune e del 14-15% nel Regno Unito. Harry G. Johnson (13) ha calcolato che ancora nel 1970 il profitto che la Gran Bretagna trarrebbe da una redistribuzione delle risorse produttive britanniche, connessa con il suo ingresso nel MEC difficilmente potrebbe superare l'1% del reddito nazionale lordo inglese. A fronte di questo vantaggio bisognerebbe però considerare le perdite conseguenti all'abolizione delle preferenze del Commonwealth. Nel 1961, il Regno Unito ha beneficiato di un margine di preferenza medio del 10-11% su esportazioni per 2,3 miliardi di dollari ed ha concesso ai paesi membri un trattamento di favore su 2,6 miliardi di dollari di esportazioni verso la Gran Bretagna. Considerato il valore degli scambi e il tasso medio delle preferenze, si può supporre che la perdita relativa alla redistribuzione delle risorse produttive determinata dall'abolizione delle preferenze dovrebbe annullare, ferme le altre condizioni, il vantaggio ottenuto dalla Gran Bretagna con il suo ingresso nella CEE. Tale conclusione viene rafforzata se si prende anche in considerazione l'eventuale perdita delle preferenze su una parte del miliardo di dollari che rappresenta il valore degli scambi con i paesi dell'EFTA (14).

(13) H. G. JOHNSON, *The Gains from Freer Trade with Europe: An estimate*, in « Manchester School of Economic and Social Studies », settembre 1958, pp. 247-255.

(14) Non abbiamo qui preso in esame le variazioni degli scambi con i paesi terzi in considerazione della possibilità che le perdite conseguenti al dirottamento dei traffici successive all'ingresso nel MEC vengano compensate dai vantaggi derivanti dall'abolizione delle discriminazioni verso i paesi terzi, proprie del sistema delle preferenze in favore del Commonwealth.

In aggiunta ai vantaggi e svantaggi derivanti dalla redistribuzione delle risorse produttive dobbiamo anche prendere in esame le possibili variazioni delle ragioni di scambio. Sotto questo profilo, si rileva un certo squilibrio tendente ad un deterioramento della posizione inglese a seguito dell'ingresso nella CEE. Mentre uno sviluppo degli scambi con il Mercato Comune si risolverebbe in uno spostamento delle risorse produttive dalle industrie le cui produzioni sono in concorrenza con importazioni ad industrie che lavorano per l'esportazione, le risorse attualmente impegnate in produzioni destinate ai paesi del Commonwealth non potrebbero essere utilizzate per sostituire le importazioni da tali paesi. Piuttosto, ad un declino delle importazioni di derrate alimentari ed altri prodotti di base dal Commonwealth si accompagnerebbe un aumento degli acquisti dal Mercato Comune e paesi associati, dagli Stati Uniti e dall'America Latina, mentre il contrarsi delle esportazioni verso il Commonwealth non sarebbe automaticamente compensato.

L'equilibrio della bilancia dei pagamenti richiederebbe allora un qualche peggioramento delle ragioni di scambio della Gran Bretagna o con singole variazioni dei prezzi all'esportazione, o con una svalutazione della sterlina. Va anche notato che, a causa della politica agricola della CEE, la Gran Bretagna dovrebbe pagare per le sue importazioni di derrate alimentari prezzi più alti: lo scarto in più sulle importazioni di cereali, carni, uova e prodotti caseari potrebbe aggirarsi intorno al 25-30% su un valore di circa 2 miliardi di dollari di importazioni, anche se inizialmente graverebbero sulla bilancia dei pagamenti della Gran Bretagna solo i più alti prezzi pagati per le importazioni provenienti dal MEC. Tuttora dei dazi pagati da esportatori di paesi terzi, un terzo andrebbe ad alimentare il fondo agricolo del Mercato Comune alla fine del 1963, ed una metà alla fine del 1964. Comunque, i più alti prezzi delle derrate alimentari si risolverebbero in un deterioramento delle posizioni concorrenziali della Gran Bretagna attraverso gli aumenti salariali.

Sembra quindi che l'argomento classico dei vantaggi derivanti dalla redistribuzione delle risorse e dalle variazioni delle ragioni di scambio non si esprima a favore dell'ingresso della Gran Bretagna nella CEE e che, sul piano economico, la partecipazione del Regno Unito al Mercato Comune potrebbe essere considerata desiderabile solo se gli effetti propulsivi dell'allargamento del mer-

cato e l'«effetto d'urto» dell'integrazione offrissero benefici concreti.

Gli effetti propulsivi dell'integrazione includono le economie connesse alle produzioni su grande scala, l'acuirsi della concorrenza e la diminuzione dei rischi e dell'incertezza (15). Le grandi economie possono realizzarsi mediante un aumento delle dimensioni delle unità produttive; il prolungamento, nelle singole imprese, dei tempi di produzione; nonché la specializzazione verticale. Con una popolazione di 50 milioni di abitanti e con un accesso relativamente libero ai mercati di molti paesi del Commonwealth, la Gran Bretagna può già assicurare alla maggioranza delle sue industrie il raggiungimento delle dimensioni ottimali, tuttavia l'integrazione nella CEE può offrire delle possibilità di economie di scala nel settore dell'utilizzo industriale dell'energia atomica (per es., per quanto attiene alla produzione di combustibili ed agli impianti per le lavorazioni chimiche), in alcuni comparti dell'industria elettromeccanica e in quella delle macchine utensili. Ulteriori vantaggi economici dell'integrazione si possono avere dalla specializzazione in pochi prodotti di imprese oggi impegnate in una vasta gamma di produzioni, il che consentirebbe l'allungamento dei tempi di produzione (specializzazione orizzontale). Infine, lo estendersi del mercato si risolverebbe anche in una specializzazione verticale: varie lavorazioni e servizi prima svolti nell'ambito di un'unica azienda potrebbero essere trasferiti ad imprese specializzate.

Sembra che anche un mercato esteso come quello della Gran Bretagna non permetta il pieno sfruttamento dei vantaggi della specializzazione. Riferendosi a molti settori industriali del Regno Unito, Carter e Williams hanno notato che «... esistono numerosi casi nei quali le dimensioni del mercato interno britannico appaiono troppo modeste per favorire un rapido sviluppo... Per certe industrie il mercato della Gran Bretagna non è stato finora abbastanza ampio per assicurare lo sviluppo di certe imprese specializzate produttrici di beni capitali per l'industria, imprese che potrebbero di per sé stesse rappresentare delle possibilità di sviluppo» (16). Anche un'analisi del commercio all'interno della CEE ha dimo-

(15) Per una più dettagliata esposizione v. B. BALASSA, *The Theory of Economic Integration*, Homewood, Ill., Irwin and London, Allen and Unwin, 1961, parte II.

(16) C. F. CARTER e B. R. WILLIAMS, *Industry and Technical Progress*, London, Oxford University Press, 1957, p. 155.

strato che una parte notevole dell'aumento dei traffici tra il 1958 ed il 1961 ha preso forma di scambi tra industrie diverse dello stesso settore, il che sta ad indicare un aumento della specializzazione all'interno dei vari gruppi merceologici piuttosto che tra gruppo e gruppo (17).

Si è notato inoltre che in un'area integrata diminuirebbero tutti gli elementi di incertezza collegati alle possibilità di variazione delle restrizioni in vigore nei paesi d'esportazione, mentre l'esistenza di mercati ampi e stabili dovrebbe ridurre i rischi di ricerca sperimentale per le singole imprese nei primi tentativi d'inserimento, accelerandone altresì il processo di ammodernamento. A questa osservazione si può opporre che l'integrazione economica, aprendo il mercato interno ad una più vivace concorrenza, fa anche aumentare i rischi connessi a tale ammodernamento. Nell'insieme, tuttavia, il bastone e la carota della concorrenza dovrebbero contribuire allo sviluppo economico, dato che la concorrenza tra grandi imprese di dimensioni efficienti si risolverebbe nello sviluppo dell'attività di ricerca e nel progresso tecnologico.

I benefici effetti della maggior concorrenza, tuttavia, non si estenderebbero necessariamente in modo uniforme per tutta l'area comunitaria integrata. Piuttosto, futuri sviluppi in ciascuno degli stati membri dipenderanno grandemente dalle politiche dei singoli governi e dalle reazioni degli operatori economici all'abbattimento delle barriere protettive nazionali. A questo proposito si dovrebbe qui richiamare quello che, in mancanza di una più felice espressione, abbiamo detto l'« effetto d'urto » dell'integrazione. In alcuni scritti favorevoli all'ingresso della Gran Bretagna nella CEE, la partecipazione al Mercato Comune appare come un toccasana, in altri è definita « una sfida » o un « salutare scossone », che dovrebbe portare ad un cambiamento delle prospettive sia per gli imprenditori, sia per i lavoratori, contribuendo ad un più rapido sviluppo economico. Non è certo, però, che ad un dato stimolo corrisponda la reazione sperata. Sinora la creazione del Mercato Comune ha ben poco modificato l'andamento dell'economia belga, mentre gli esempi dell'Italia Meridionale e dell'Irlanda del Nord stanno ad indicare come l'integrazione possa agire in maniera diversa sulle singole economie dei paesi membri.

(17) BELA BALASSA, *European Integration: Problems and Issues*, in « American Economic Review Papers and Proceedings », maggio 1963 (in corso di stampa).

Queste considerazioni dovrebbero metterci in guardia contro il pericolo di dar troppo peso ad argomenti di natura psicologica, anche se non dovrebbero necessariamente condurci ad una valutazione pessimistica delle possibilità della Gran Bretagna in un'Europa integrata. I descritti effetti dinamici di tale integrazione dovrebbero nel lungo periodo tornare a vantaggio del Regno Unito, sempre che l'ingresso nella CEE sia seguito dall'adozione di una appropriata politica economica. Ma se negli anni successivi all'adesione alla CEE le probabili difficoltà di bilancia dei pagamenti dovessero spingere la Gran Bretagna a seguire una politica di deflazione stile 1925, sarebbe difficile aspettarsi dei progressi rispetto a quello che è stato l'andamento dello sviluppo economico del Regno Unito negli ultimi anni.

BELA BALASSA