

BEATRICE BENOCCI

*Le aspettative italiane e il commercio con l'Est europeo
tra malumori americani e profferte sovietiche
(1957-1960)*

Abstract: *The essay analyzes the concept of total, partial or no adhesion to the political-economic system created by US after the end of the second world war; a system based on a sharp division between the western capitalist world and the Soviet planned economy, whose fundamental assumption was the absence of any dialogue between the two parties. The absence of dialogue also concerned their commercial and financial relations, and was aimed at avoiding any acquisition of know how and equipment by Moscow, necessary to its industrial development. If at the end of the forties the sharp division between East and West advocated by the United States was widely shared by European allies, in the mid-fifties it would become, if not anachronistic, difficult to achieve, especially in the field of trade relations. As loudly stated by Adenauer in 1958, at the climax of Berlin's Crisis, the Western European states continued to trade with Moscow (forgetting to say that RFT was doing exactly the same). This created the conditions for a hard and lasting dispute between Western European states and US. The main reason of this conflict was the desire of West Europeans to enter into trade relationships with Eastern European states and to improve them significantly. Italy, case study of this paper, was part of this trend, especially through its Istituto per il Commercio Estero (ICE).*

Keywords: East-West trade relationships; Cold War; COCOM; Italy's trade relationships with East Europe; USA; URSS.

Alla fine degli anni Cinquanta, in una fase di pressoché generale ripresa economica europea, si crearono i presupposti di una seria – e di fatto duratura – controversia tra gli Stati dell'Europa occidentale e gli Stati Uniti d'America. Il motivo del dissidio era determinato dal desiderio degli europei di avviare relazioni commerciali sempre più vivaci con gli Stati dell'Europa orientale. Il superamento delle economie di guerra e la successiva ripresa economica, ottenuta grazie al sostanziale aiuto americano¹ e consolidata successivamente con la creazione del Mercato Comune Europeo, inducevano i gruppi industriali e gli stessi governi nazionali ad avviare trattative, di fatto ufficiose, con rappresentanze orientali. Un *trend*, questo, che vide partecipare anche

¹ È opportuno ricordare che il piano Marshall aprì nuovi orizzonti a parecchie aziende italiane, grazie all'afflusso di macchinari e *know how* americani. Cfr. P. GINZBORG, *Storia d'Italia dal dopoguerra a oggi*, Torino, Einaudi, 1989, p. 287.

l'Italia, soprattutto attraverso il suo Istituto per il Commercio Estero. Una fase di transizione, questa, molto importante, nel corso della quale *hard e soft power* americano non sarebbero mancati, a partire dalla unilaterale istituzione del COCOM nel 1949, chiamato a vigilare sugli Stati europei e sui loro accordi commerciali, affinché non trasferissero a est beni cosiddetti sensibili, utilizzabili per scopi militari. Il presente lavoro si incentra sul caso italiano e ripercorre, attraverso i documenti del ministero del commercio estero italiano, conservati presso l'archivio centrale dello stato di Roma,² i *desiderata* italiani, le preoccupazioni e le modalità di dialogo, ufficiali e ufficiose, intraprese dal nostro paese con i paesi dell'Est europeo tra il 1957 e il 1960.

1. *Il mercato cecoslovacco e ...*

Il 28 gennaio 1958 giungeva al dottor Ferlesch, direttore generale del ministero italiano del commercio con l'estero, una lettera della Bemberg S.p.A., ditta italiana produttrice di filo Bemberg con sede in Milano. La società, ricordava la nota, vedeva nei mercati del Centro-Est europeo, Jugoslavia compresa, la zona più interessante per le proprie esportazioni di filo cupro Bemberg.³ Scarsamente conveniente, asseriva il documento, era il tentativo di trovare compensazioni su altri mercati in caso di diminuzione delle esportazioni verso l'Est europeo. Infatti, i mercati asiatici consentivano, secondo l'azienda, di raggiungere ricavi modestissimi e, in alcuni casi, come per esempio l'India, si seguivano direttive economiche progressivamente autarchiche. E ancora, ricordava la nota, i mercati dell'occidente europeo erano quelli dove le forti produzioni locali di fibre "*man-made*" rendevano assai difficile la pratica conclusione di affari, quando non intervenivano elevate protezioni doganali, come nel caso dell'Inghilterra, o manovre protezionistiche particolari, come nel caso della Francia. Una volta descritta la situazione, la lettera esprimeva il desiderio che il ministero tenesse ben presente le necessità del settore delle fibre tessili artificiali e sintetiche in occasione delle trattative in corso e di quelle future con i singoli paesi dell'Est europeo, poiché nell'Est europeo non esistevano fabbriche di filo cupro e le delegazioni italiane avrebbero potuto ben

² ARCHIVIO CENTRALE DELLO STATO, ARCHIVI DEGLI ORGANI DI GOVERNO E AMMINISTRATIVI DELLO STATO, MINISTERO DEL COMMERCIO ESTERO, DIREZIONE GENERALE SVILUPPO DEGLI SCAMBI (1932-1993), in <http://acs.beniculturali.it/> (d'ora in poi MINCOMES/DGSS).

³ MINCOMES/DGSS, busta 22, fasc. 69, Bemberg SPA, 28 gennaio 1958.

argomentare l'inserimento di contingenti specifici di questo prodotto nelle liste merceologiche di tali accordi. Infine, la lettera suggeriva anche modalità di accordo con i paesi dell'Est, ricordando che la Germania occidentale operava con il sistema della compensazione, mentre in Italia era ancora all'esame del ministero una compensazione di 350 milioni di filo Bemberg e Ortalion verso la Jugoslavia contro importazione di bestiame.⁴ La lettera della Bemberg, sollecitata dallo stesso Ferlesch, ben delinea il quadro delle relazioni commerciali europee, e soprattutto sottolinea la pressione cui i governi dell'Europa occidentale erano sottoposti da parte dei gruppi industriali, i quali chiedevano fermamente l'avvio di una politica di accordi più libera verso l'Est europeo. Come ricorda Paul Ginsbourg nella sua *Storia d'Italia dal dopoguerra a oggi*, gli anni che vanno dal 1950 al 1970 rappresentarono un periodo d'oro per il commercio internazionale; lo scambio di manufatti aumentò di sei volte; l'integrazione economica dei maggiori paesi industriali raggiunse nuove vette; la produzione in serie per i mercati, sia quelli interni sia quelli esterni, dette luogo a un livello di prosperità senza precedenti. Il fordismo e il consumismo divennero le divinità gemelle dell'epoca.⁵ L'Italia non si sottrasse. Essa fu attore di questo rinnovamento, principalmente dettato dall'integrazione e dall'espansione europea. L'effetto del Mercato Comune, ricorda ancora Ginsbourg, fu evidente: la percentuale delle merci italiane destinate alla CEE crebbe dal 23% del 1953 al 29,8% del 1960 ad oltre il 40,2 del 1965. Mutò anche in modo significativo il tipo di beni esportati. I prodotti tessili e alimentari avrebbero ceduto il passo a quei beni di consumo che erano maggiormente richiesti nei vari paesi industriali avanzati e che rispecchiavano un reddito *pro-capite* più elevato di quello italiano. Frigoriferi, lavatrici, automobili, televisori, strumenti di precisione, macchine da scrivere e prodotti in plastica italiani sarebbero stati esportati in quantità notevole.⁶ In questo panorama, gli scambi Est-Ovest iniziarono ad assumere agli occhi degli imprenditori italiani un particolare interesse. Tra i paesi dell'Est europeo di interesse per l'Italia vi era la Cecoslovacchia. In un *report* del febbraio del 1957, proveniente dalla legazione commerciale a Praga, si dava atto dello sviluppo raggiunto dall'industria ceca

⁴ Cfr. *ibid.*

⁵ Cfr. GINSBOURG, *Storia d'Italia dal dopoguerra a oggi*, cit., pp. 286-287.

⁶ Cfr. *ibid.*, p. 290.

e della sua espansione commerciale all'estero: nel corso del 1956 la Cecoslovacchia aveva ricevuto ordini dall'India, dalla Cina, dalla Mongolia, dalla Siria e dall'Egitto, dall'Iran e dall'Afghanistan. Il paese orientale si presentava quale *partner* interessante, sia nel settore dei trasporti, in particolare per i treni con motore diesel, sia in quello delle linee aeree.⁷ Non in ultimo, riscuoteva interesse anche in Italia il settore chimico cecoslovacco: la ORIGO, società per il commercio dei prodotti chimici AS,⁸ comunicava che il valore delle esportazioni di prodotti chimici verso la Cecoslovacchia si aggirava intorno ai 2 milioni di dollari.⁹ Il 21 novembre del 1957, in una lettera indirizzata al ministro del commercio con l'estero, dr. Carli, il consigliere commerciale cecoslovacco, ing. J. Nydrle, proponeva all'Italia una semplificazione delle procedure, al fine di migliorare le relazioni commerciali tra i due paesi.

«La Cecoslovacchia – scriveva il consigliere – non vuole tornare indietro al sistema delle compensazioni o altri affari abbinati, perché è convinta che oggi, in epoca di crescente liberalizzazione nel settore del commercio estero, il *clearing* deve rappresentare il migliore strumento negli scambi commerciali italo-cecoslovacchi».¹⁰

Nydrle suggeriva l'introduzione del sistema della “Dogana libera” o “Dogana controllata” che avrebbe reso possibile il superamento del ritardo delle concessioni delle licenze di importazione per le ditte di entrambi i paesi. Egli portava ad esempio il contingente delle patate da consumo: questo contingente era stato suddiviso, in fase di accordo, tra tutte le ditte italiane che avevano presentato la domanda, senza però tener presente che la Cecoslovacchia aveva un contratto di vendita esclusiva delle patate da

⁷ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 22, fasc. 69. «Bollettino, Informazioni per il commercio estero», 6-7 febbraio 1957. Nota dell'Ufficio commerciale a Praga su dichiarazioni rese da un dirigente dell'azienda di stato Technoexport.

⁸ Tra le industrie chimiche italiane che esportavano in Cecoslovacchia vi erano: Gruppo Montecatini di Milano (Montecatini, ACNA, Farmitalia), Bombrini Parodi Delfino di Roma, Distillerie Italiane di Milano, Industria Chimica Dott. Saronio di Melegnano. Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 22, fasc. 69. Nota della ORIGO, 3 marzo 1958.

⁹ Cfr. *ibid.*

¹⁰ MINCOMES/DGSS, busta 22, fasc. 69. Lettera del 21 novembre 1957 a firma di Nydrle. Il ministro Carli e l'ing. Nydrle si erano incontrati il 20 novembre 1957. Nel linguaggio bancario, il *clearing* è un accordo di compensazione dei debiti con i crediti fra le varie banche di un paese, ovvero anche accordo di compensazione dei debiti per le importazioni con i crediti per le esportazioni, pattuito fra due nazioni per evitare o ridurre al minimo i movimenti di valuta. Cfr. www.treccani.it

consumo con la ditta D'Alfonso di Milano. Era comprensibile, sottolineava il consigliere, che le licenze rilasciate alle altre ditte non avrebbero potuto essere utilizzate e, d'altra parte, la ditta esclusiva D'Alfonso non avrebbe potuto importare tutti i quantitativi che le occorrevo, sebbene fossero stati accordati, poiché bloccati dalle licenze rilasciate ad altre ditte.¹¹ In definitiva, asseriva il cecoslovacco, i problemi che si erano venuti a creare non erano altro che la conseguenza dell'imperfezione dell'accordo commerciale che era stato stipulato tra i due paesi, il quale accordo, essendo il primo dopo un lungo periodo di guerra e dopo il sistema delle compensazioni, non poteva prevedere tutti i problemi che sarebbero potuti sorgere. L'esperienza maturata con questo primo accordo, auspicava il consigliere, avrebbe aiutato i due paesi nella conclusione del nuovo accordo commerciale, per il quale il cecoslovacco chiedeva un intervento diretto del ministro Carli. Ancor più esaustiva è la lettera, che qui è opportuno richiamare, giunta da Praga il 18 maggio 1957 all'ambasciatore Attilio Cattani e a firma di Manlio Castronuovo:

«Tempo fa sapemmo – scriveva Castronuovo – che tu avresti giudicato non privo di interesse uno studio sulla produzione industriale e agricola della Cecoslovacchia, sui costi di produzione e sugli scambi con l'estero di questo paese, anche in funzione di un eventuale – possibile ma non certo sicuro – allentamento dei vincoli che legano i satelliti in genere, e la Cecoslovacchia in ispecie, all'Unione Sovietica».¹²

L'addetto commerciale Pieri, proseguiva il mittente,

ad onta delle difficoltà che siffatto studio comporta e per la mancanza di statistiche serie e per il segreto rigoroso che circonda le cose economiche, ha fatto del suo meglio per ottemperare alla tua richiesta ed io stesso ho voluto aiutarlo in tale senso.¹³

Nel suo resoconto, il Pieri dava atto che la decisione cecoslovacca di espellere tutti i tedeschi presenti sul territorio – circa tre milioni di persone – aveva provocato la cessazione di alcune produzioni specializzate nel settore industriale del vetro, della

¹¹ Cfr. *ibid.*

¹² MINCOMES/DGSS, busta 22, fasc. 69. Lettera e studio allegato a firma di Manlio Castronuovo, 18 maggio 1957.

¹³ *Ibid.*

ceramica, della chimica e della meccanica, mentre la cessione della Rutenia (parte della Slovacchia) all'URSS aveva determinato la perdita di altri 800.000 abitanti, in gran parte agricoltori e allevatori di bestiame. Lo sviluppo industriale e dell'insegnamento tecnico, sottolineava il documento, era di gran lunga inferiore a quello occidentale. Non pochi industriali italiani, ricordava il Pieri, che si erano recati in Cecoslovacchia e avevano visitato le fabbriche, avevano dichiarato che i sistemi produttivi locali erano vetusti e comportavano costi superiori a quelli italiani. Le ragioni di tale situazione erano da ricercarsi nella scarsa importazione di pubblicazioni specializzate, nello scarso invio di tecnici all'estero ai fini dell'addestramento e dell'aggiornamento, negli scarsi contatti privati degli esperti industriali con i popoli dell'Occidente per timore di conseguenze politiche deviazioniste e, infine, nel parsimonioso rilascio di passaporti per ragioni di studio.¹⁴ Infine, mentre nei paesi occidentali si iniziavano già a sperimentare i sistemi di automazione, il Pieri scriveva: «Qui il concetto è puramente teorico e non ancora posto in pratica». Nonostante i cambiamenti avvenuti, in particolare l'avvento del regime comunista e la relativa nazionalizzazione del comparto industriale, l'economia cecoslovacca era costituzionalmente sana e ciò era provato, secondo l'estensore del rapporto, dal fatto che non aveva mai avuto bisogno né fatto richiesta di prestiti all'URSS o ad altri paesi. Il comparto che più aveva risentito dei cambiamenti era sicuramente quello agricolo e zootecnico, che, se un tempo soddisfaceva il fabbisogno della popolazione, ora era in difficoltà, come dimostravano i cospicui acquisti di grano in Canada, di burro in Olanda, Danimarca, Norvegia e Finlandia.¹⁵ Ciò che lasciava perplessi, ricordava l'addetto commerciale, era l'inspiegabile insufficiente livello di vita dei cittadini; inspiegabile di fronte alle sue cospicue risorse naturali, alla sua forte produzione industriale, alla sua bilancia commerciale e di pagamento in attivo, e al bilancio dello Stato in costante eccedenza. La politica dei beni durevoli, annotava ancora Pieri, era del tutto al di fuori della portata della maggioranza dei cittadini cecoslovacchi:

¹⁴ Ricordava Pieri che i passaporti venivano rilasciati solo dietro garanzie di ritorno, fino al punto di concederli quasi esclusivamente ai coniugati che lasciavano in Cecoslovacchia moglie e figli.

¹⁵ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 22, fasc. 69. Lettera e studio allegato a firma di Manlio Castronuovo, 18 maggio 1957.

«Sarà sufficiente citare il fatto che chi vuole acquistare un'automobile di importazione (quelle di produzione locale vengono esportate o assegnate solo a certi privilegiati di partito o di altre organizzazioni statali), deve accompagnare la prescritta domanda con un certificato bancario attestante l'esistenza di un deposito di 20.000 KCS, pari a Lit. 1.730.000. Eppure il governo paga le automobili di importazione solo 5.500-6.000 corone, pari a 440-448.000 lire! La differenza viene versata ad una cassa conguaglio e va a favore dei settori con bilanci deficitari. Così avviene in ogni ramo dell'industria».¹⁶

Per comprendere tale incongruenza, era questa l'analisi di Pieri, era opportuno tener presente che il paese era stato costretto dall'URSS a pagare il "prezzo della liberazione" fino al 1954,¹⁷ con forniture di prodotti industriali e materie prime; che l'uranio cecoslovacco veniva ceduto ancora gratuitamente, mentre altre materie prime venivano cedute a un prezzo non di mercato. In via confidenziale, il Pieri era venuto a sapere che l'ammontare dell'uranio ceduto ai sovietici era pari a 50.000 tonnellate per un valore stimato di un miliardo di sterline. E ancora, l'URSS imponeva ai cechi di fornire aiuto agli altri paesi del campo socialista per la realizzazione dei loro piani di sviluppo, che a loro volta avrebbero dovuto essere armonizzati tra loro e con quelli dell'URSS; infine, un altro compito imposto dai sovietici alla Cecoslovacchia era quello di affermarsi, con ogni mezzo, sui mercati delle aree depresse, in particolare del Vicino, Medio e Estremo Oriente. Ciò ha comportato, annotava ancora il Pieri, la fornitura di beni strumentali cechi, di complete installazioni industriali e persino di armi, a prezzi inferiori a quelli del mercato mondiale o sotto costo, con lunghi termini di pagamento e con basso tasso di interesse.¹⁸ Sulla questione di un possibile allontanamento del paese dall'URSS, il Pieri annotava:

«Giova ricordare che la produzione cecoslovacca è giunta ormai ad un tale livello per cui, se i proventi di essa dovessero andare, come nei

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ La Romania e l'Ungheria, già alleate della Germania, dovettero far fronte anche alle richieste di riparazioni, ma gli altri paesi beneficiarono dei generosi aiuti dell'UNRRA per un totale di 1,2 miliardi di dollari, che risultarono più che opportuni in considerazione del fatto che le popolazioni colpite dalla guerra e dai raccolti insufficienti del 1945 e del 1946 rischiavano la morte per fame. Oltre a ciò, gli Alleati fornirono crediti per 548 milioni di dollari tra il 1945 e il 1947, per lo più alla Polonia e alla Cecoslovacchia. Cfr. S. POLLARD, *Storia economica del Novecento*, Bologna, Il Mulino, 1999, p. 168.

¹⁸ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 22, fasc. 69. Lettera e studio allegato a firma di Manlio Castronuovo, 18 maggio 1957.

paesi liberi, a favore di coloro che hanno concorso a realizzarla, il benessere della popolazione ne ritrarrebbe grandissimi, forse impensati vantaggi»;

ma questa era un'ipotesi, sempre secondo il funzionario italiano, di difficile attuazione. In definitiva, la lunga e dettagliata relazione del Pieri lasciava emergere, oltre al livello di sviluppo industriale e tecnologico del paese, il ruolo centrale svolto da Praga nel blocco sovietico, che si traduceva nello svolgere un'azione di acquisto massiccio di beni sui mercati europei per finalità sovietiche specifiche, deduzione suffragata dai dati sugli scambi recuperati dallo stesso Pieri:

Paese di riferimento	Tabella 8	
	Importazione in	Esportazione dalla
	Cecoslovacchia - 1956 (nelle varie valute)	
Austria (migliaia di scellini)	493.868	459240
Canada (milioni di dollari canadesi)	12,1	5,6
Francia (miliardi di sterline)	2,6	4,5
Gran Bretagna (milioni di sterline)	3	5
India (milioni di rupie)	277	627
Norvegia (solo 9 mesi – milioni di corone)	43	64
USA (solo 11 mesi – in dollari)	682	5.308
Svezia (milioni di corone svedesi)	45	63
Svizzera (milioni di franchi svizzeri)	66	68
Italia (in miliardi di lire)	5	7

Tabella 8: *Importazioni in/Esportazioni dalla Cecoslovacchia*¹⁹

Poche settimane dopo la firma dell'accordo italo-cecoslovacco (5 aprile del 1958), a conferma di questo orientamento, giungeva una nuova nota dalla legazione d'Italia che comunicava che i cechi manifestavano interesse a noleggiare con il sistema del “*charter party*” alcune navi italiane da carico con equipaggi italiani, in prevalenza per i loro trasporti in Estremo Oriente. La Cecoslovacchia desiderava, inoltre, intensificare le sue

¹⁹ *Ibid.* I dati riportati in tabella erano stati ottenuti dalle rappresentanze diplomatiche straniere accreditate a Praga e contattate dall'estensore del rapporto, l'addetto commerciale Pieri.

esportazioni di carbone fossile verso l'Italia, sia vendendolo alle industrie interessate, sia fornendolo direttamente alle FF.SS. per le locomotive. Infine, i cechi erano fortemente interessati all'acquisto di ingenti quantitativi di lamiera di alto grado e di tubi di acciaio.²⁰

2. ... e quello polacco

Oltre al mercato cecoslovacco, era di interesse italiano anche quello polacco. Nel gennaio del 1958 il gruppo industrie Elettro Meccaniche per Impianti all'Estero indirizzava una lettera ai ministeri per gli affari esteri e il commercio estero per sottolineare l'interesse del gruppo industriale a prendere parte alla realizzazione di "importanti impianti" per le centrali elettriche di Turek, Lagisza, San e Tresna, che il ministero dell'energia polacco aveva in animo di costruire nel quadro del piano di elettrificazione del paese. Il direttore del gruppo chiedeva che la richiesta fosse tenuta in considerazione in occasione delle future trattative italo-polacche per il rinnovo dell'accordo commerciale.²¹ Si stimava, infatti, che gli impianti avrebbero potuto comportare un'esportazione di materiale elettromeccanico per un importo totale di 17 milioni di dollari (stima massima).²² Il possibile avvio di un rapporto di scambio commerciale con la Polonia era stato affrontato già nel 1953, ma era risultato difficoltoso a causa delle pendenze esistenti tra i due paesi; in quell'occasione, infatti, gli italiani avevano cercato di legare la conclusione di un accordo commerciale alla risoluzione o a una regolamentazione del problema dei crediti prebellici rispettivi alla sistemazione dei beni italiani nazionalizzati e confiscati in Polonia.²³ Ma ciò non era stato possibile a causa dell'ingente mole di crediti dello Stato italiano e dei privati italiani verso lo Stato polacco.²⁴ Come sottolineato da un funzionario austriaco al

²⁰ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 22, fasc. 69. Telespresso del 12 dicembre 1958.

²¹ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 56, fasc. 110. Lettera del Gruppo Industrie Elettro Meccaniche per Impianti all'Estero, 11 gennaio 1958.

²² Cfr. *ibid.* Il Gruppo stimava anche una cifra minima di 9.000.000 di dollari nel caso in cui si fosse trattato di fornire solo parti essenziali.

²³ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 56, fascicolo 110. Lettera ministero industria e commercio, 28 ottobre 1958.

²⁴ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 56, fascicolo 110. Lettera del ministero del tesoro, 15 marzo 1955. Come evidenziato da una nota del ministero del tesoro del 1958, le questioni pendenti riguardavano, da parte polacca, crediti dello Stato polacco verso lo Stato italiano; crediti di privati polacchi, crediti di banche polacche; mentre da parte italiana si annoveravano crediti dello Stato italiano verso lo Stato polacco;

referente della legazione italiana, sarebbe stato opportuno non insistere con i polacchi sul problema delle proprietà nazionalizzate, poiché non sarebbe stato ottenuto granché (gli austriaci stimavano un valore che non andava oltre il 5% dei beni stessi); al contrario, questo era il parere degli austriaci, sarebbe stato molto più vantaggioso tener viva la questione per non compromettere per sempre il diritto dei legittimi proprietari con un accordo affrettato.²⁵ Con una nota del 28 ottobre, il ministero dell'industria e del commercio italiano comunicava a quello del commercio estero che, in occasione della conclusione dell'accordo italo-polacco, la delegazione polacca aveva chiesto all'Italia di accettare l'importazione di un numero specifico di prodotti chimici, ma tale richiesta era stata solo in parte accettata dalla delegazione italiana. Ora, era avviso del ministero, visto l'interesse italiano a incrementare gli scambi con la Polonia, di prendere in considerazione i *desiderata* polacchi "per la loro quasi totalità", anche se questo avrebbe significato penalizzare alcuni settori produttivi italiani. Del resto, affermava la nota, il mercato polacco rappresentava uno sbocco interessante per le produzioni italiane non solo per il settore industriale, ma anche per quello agricolo, in quanto la Polonia assorbiva «non indifferenti quantità» di prodotti agro-alimentari.²⁶ «Desidero attirare la tua attenzione sulla particolare situazione in cui si svolgono gli scambi commerciali con i paesi dell'Est europeo e della Cina», così il direttore generale del ministero del commercio con l'estero esordiva in una sua lettera indirizzata a Carlo Urcioli, direttore generale della produzione industriale del ministero dell'industria e commercio, nell'autunno del 1958. «Le possibilità di un incremento delle nostre esportazioni, sottolineava il direttore, dipendono in massima parte dalle entità dei nostri acquisti sui mercati stessi» e dalla capacità italiana di mettere questi paesi nelle condizioni di creare direttamente sull'Italia i mezzi di pagamento per far fronte ai loro acquisti sul mercato italiano, poiché i paesi orientali non erano nelle condizioni di cedere divise ricavata su

crediti di privati italiani verso lo Stato polacco; obbligazioni dello Stato polacco detenute da privati italiani; partecipazioni italiane in imprese nazionalizzate e crediti italiani verso le stesse imprese; terreni municipalizzati nelle città di Varsavia; beni italiani in Polonia abbandonati; crediti italiani verso banche polacche; crediti italiani verso compagnie di assicurazione; altre partecipazioni italiane in imprese non nazionalizzate, crediti italiani verso polacchi; saldi dei vecchi conti di *clearing*; crediti delle imprese italiane assicuratrici.

²⁵ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 21, fascicolo 69. Legazione italiana Praga, 19 dicembre 1958.

²⁶ MINCOMES/DGSS, busta 56, fascicolo 110. Lettera ministero industria e commercio, 28 ottobre 1958.

terze piazze. L'urgenza nelle parole del direttore era dettata anche dalle opportunità create in quel momento dal COCOM, che «aveva allentato notevolmente l'embargo».²⁷ Occorreva, quindi, secondo l'estensore della nota, uno sforzo italiano al fine di rendere possibile un rafforzamento delle esportazioni italiane verso Est.²⁸ Egli proponeva l'adozione di un contingente globale valutario che per ciascun paese avrebbe potuto rappresentare un valido strumento – grazie all'estensione del sistema dei «conti esteri in lire multilaterali» – e l'avvio di una liberalizzazione delle importazioni di beni orientali. Era, quest'ultimo, un tema estremamente delicato, poiché andava a incidere sulla tutela della produzione dei beni italiani:

«Diminuita o scomparsa, per varie ragioni – ricordava il direttore – la possibilità di consistenti ritiri nel campo di talune materie prime o prodotti di base (come il carbone, prodotti petroliferi, grano, legname), che in passato avevano costituito la parte prevalente dei mezzi di pagamento verso l'Italia da parte dei paesi orientali, questi subordinavano sempre più insistentemente i loro maggiori acquisti di prodotti italiani alla possibilità di collocare sui mercati italiani merci, che in Italia erano ancora sottoposte a restrizioni quantitative, ma risultavano liberamente importabili in altre aree».²⁹

Occorreva, sottolineava lo scrivente, superare la concezione tutta italiana che non era possibile accordare una “contropartita” a questi paesi sui prodotti di cui esisteva una produzione anche in Italia. Questo problema riguardava soprattutto la Jugoslavia, l'URSS, la Polonia, la Cecoslovacchia e la Cina. Secondo lo scrivente, il problema assumeva particolare rilievo per la Cina, con cui l'Italia non aveva ancora accordi commerciali, né di pagamento. Ma questo paese era ormai in procinto di avviare una politica di scambi prevalentemente orientata su basi compensative. Ora, concludeva il direttore,

«se si vuole che i nostri prodotti industriali – dai cuscinetti a sfera ai prodotti siderurgici, dai prodotti chimici alle fibre tessili – possano continuare a trovare collocamento in Cina, specie se si tiene conto che la concorrenza di altri paesi si fa ogni giorno più acuta sul mercato, occorre che anche da parte nostra si abbia una visione più realistica

²⁷ Vedi paragrafo successivo.

²⁸ MINCOMES/DGSS, Busta 56, fascicolo 110. Minuta dattiloscritta, indirizzata a Urcioli.

²⁹ MINCOMES/DGSS, Busta 56, fascicolo 110. Minuta dattiloscritta intestata, indirizzata a Urcioli.

delle cose».³⁰

Nel 1958, per l'Italia si trattava di assecondare le richieste che venivano da Est, dai cechi o dai polacchi, anche a discapito delle produzioni nazionali, al fine di non lasciare agli altri paesi europei tutti gli spazi di manovra, che già all'epoca si presentavano molto vantaggiosi. Come ben ricorda André Gauthier, esisteva al tempo

«una certa complementarità fra i paesi comunisti, che disponevano di eccedenze esportabili di prodotti grezzi (energia e materie prime) e necessitavano di attrezzature e beni di consumo prodotti dalle tecnologie occidentali, e quelli occidentali che trovavano a Est sbocchi nuovi di notevole entità».³¹

3. USA, URSS e gli scambi commerciali europei

Commerciare liberamente con l'Est europeo, però, comportava problemi di relazione con Washington e di questo gli italiani erano estremamente consapevoli. L'accordo commerciale italo-cescoslovacco, di cui abbiamo parlato poc'anzi, ben introduce la posizione americana. Andando a leggere tra i diversi beni oggetto dell'accordo troviamo, tra gli altri, i cuscinetti a sfera e quelli a rotolamento, ma anche macchine, motori e apparecchiature elettriche, prodotti di meccanica di precisione, che l'Italia avrebbe venduto ai cecoslovacchi. Tra le norme particolari dell'accordo del 1958 si precisava che,

«per quanto concerne l'esportazione soggetta al regime della licenza ministeriale di prodotti metalmeccanici, attrezzature ad installazioni, macchine di apparecchi e prodotti chimici, si richiama l'attenzione degli interessati sulla necessità che nelle domande stesse sia riportata l'esatta denominazione tecnica dei prodotti e siano descritte le principali caratteristiche tecniche e di impiego dei prodotti stessi, allegando eventualmente disegni, fotografie, listini, opuscoli, ecc. che valgano a precisare meglio le caratteristiche in parola».³²

La preoccupazione italiana, espressa nel testo appena letto, rifletteva le preoccupazioni

³⁰ *Ibid.*

³¹ A. GAUTHIER, *L'economia mondiale dal 1945 ad oggi*, Bologna, Il Mulino, 1998, p. 539.

³² MINCOMES/DGSS, busta 22, fasc. 69. Ministero commercio estero, Protocollo commerciale e nuovo accordo di pagamento italo-cescoslovacco, 5 aprile 1958. Norme di esecuzione.

americane che ruotavano esattamente intorno al concetto di “impiego” dei beni che i paesi europei occidentali avrebbero potuto vendere ai paesi orientali. Preoccupazione sostenuta dalla consapevolezza che la tecnologia occidentale era da sempre decisiva per i sovietici. Come sottolinea Antony Sutton in *Western Technology and Soviet Economic Development*,³³ i sovietici non avrebbero potuto farne a meno. Sin dai tempi di Pietro Il Grande era incoraggiato l'arrivo in Russia di esperti e tecnologia occidentale. Alla fine del diciannovesimo secolo il capitale straniero, prevalentemente belga e francese, copriva quasi la metà degli investimenti di capitale impiegati nello sforzo russo verso l'industrializzazione. Ai primi del '900 il 70% del capitale investito nel settore metallurgico e dei macchinari era straniero. Lo stesso Lenin, ricorda ancora Sutton, riconobbe l'importanza del capitale e della tecnologia occidentali, consentendo, dietro il pagamento di *royalties*, il trasferimento di macchinari, tecnologia ed esperti. Nel periodo tra le due guerre, l'importazione di macchinari occidentali in Russia crebbe notevolmente: nel 1913 la percentuale di importazione di macchinari e simili era pari al 16,6%, nel 1927-28 era salita al 23,9% e nel corso degli anni Trenta avrebbe superato il 50%. Alla fine della seconda guerra mondiale, attraverso il *Land Lease Programme* e programmi associati, gli USA avevano trasferito all'URSS un quarto di bilione di dollari di valore di equipaggiamento industriale: vestiario, prodotti alimentari, macchine, strumenti, macchinari, equipaggiamenti, aerei militari, navi, veicoli, e un'industria per la raffinazione del petrolio. Come affermato dallo stesso Stalin, in occasione di un incontro con il presidente americano della camera di commercio, due terzi delle industrie sovietiche erano state costruite con l'aiuto americano. La stessa deportazione di tecnici e scienziati, in particolare dalla Germania (tra i 6.000 e i 10.000), in uno con lo smantellamento delle industrie a titolo di riparazioni di guerra, era stata, per i sovietici, fonte di nuova tecnologia, come ricorda Gary Bertsch nel suo *East-West Strategic Trade: Cocom and the Atlantic Alliance*.³⁴ Va ancora osservato che il tema dell'impiego di beni occidentali in settori militari non era nuovo per gli americani. Già

³³ Cfr. A.C. SUTTON, *Western Technology and Soviet Economic Development*, vol. I: 1917 to 1930, Stanford, CA, Stanford University, 1968.

³⁴ Cfr. G.W. BERTSCH, *East-West Strategic Trade: COCOM and the Atlantic Alliance*, Paris, Atlantic Institute for International Affairs, 1983.

nel 1940, con un'apposita legge, il presidente americano era stato autorizzato a porre limiti o a vietare le esportazioni di prodotti per uso militare (munizioni e equipaggiamento militare). In quel caso, l'intento del legislatore americano era stato quello di restringere l'esportazione di materiale richiesto per il programma di difesa americano. Con il proseguire della seconda guerra mondiale si era reso però necessario mettere sotto controllo e proibire che Stati amici degli Stati Uniti potessero far giungere agli avversari tutti quei beni necessari alla guerra. Chiaramente emergeva in tutta la sua complessità il problema dell'energia atomica. Nel 1946 il governo americano estendeva così il controllo anche al materiale fissile e il provvedimento riguardava tutti gli Stati (non solo i nemici); l'anno successivo i controlli venivano ampliati fino a proibire l'esportazione di un qualsiasi bene suscettibile di utilizzo militare. L'avvio della guerra fredda definì i limiti e i criteri dell'embargo americano. Nel 1948, il dipartimento del commercio sottopose la maggior parte delle esportazioni verso il blocco sovietico al *Mandatory Licensing Control*. Tra il 1949 e il 1950 i controlli vennero estesi anche alla Cina, che a sua volta era entrata nel conflitto coreano. All'inizio degli anni Cinquanta il controllo delle esportazioni verso il blocco comunista e i suoi alleati era considerato dagli Stati Uniti parte della propria politica di sicurezza e di *warfare* economico. E gli alleati europei? Già a partire dal 1948, gli americani si erano posti il problema di creare un sistema sicuro di controllo sulle esportazioni degli Stati europei e del Canada, trovando un'immediata collaborazione degli stessi. Nel 1949 gli inglesi e i francesi formularono una lista di beni da tenere sotto controllo, mentre, su iniziativa degli USA, veniva istituito il *Coordinating Committee for Multilateral Export Controls* (COCOM);³⁵ era, questo, un organismo informale chiamato a controllare e coordinare l'esportazione di beni considerati strategici. Esso riuniva i paesi NATO, con l'eccezione dell'Islanda e il Giappone, e operava sulla base di un accordo informale tra i suoi membri. Fondato sulla lista anglo-francese, il provvedimento del COCOM prevedeva inizialmente tre tipi di beni: beni sottoposti a un totale embargo, beni sottoposti ad un parziale embargo (dipendeva dalla quantità), beni sottoposti a sorveglianza. Nel 1954 la lista di beni sottoposti a embargo sarebbe stata ridotta da 200 a 170 beni, quelli a controllo

³⁵ Il COCOM ha smesso di funzionare il 31 marzo 1994 e la lista di controllo dei beni sottoposti a embargo è stata mantenuta dalle nazioni ad esso aderenti sino al *Wassenaar Arrangement*.

quantitativo da 90 a 20 e quelli a sorveglianza dal 100 a 60; nel 1958 la copertura della lista sarebbe stata ancora ridotta.³⁶ A rafforzare l'azione del COCOM sopraggiunse, nel 1951, il *Battle Act*, secondo cui nessuna assistenza economica, militare o finanziaria sarebbe stata data a quella nazione o gruppo di nazioni che minacciavano la sicurezza degli Stati Uniti, inclusa l'URSS e tutti i paesi sotto la sua dominazione. E sempre nel 1951 gli americani ritiravano lo *status* di "nazione più favorita" per tutti gli Stati orientali, tranne che per la Jugoslavia. Alla fine degli anni Cinquanta gli Stati Uniti erano fermamente convinti della necessità di ostacolare in ogni modo il progresso scientifico e tecnologico sovietico; rifiutavano, quindi, l'avvio di relazioni commerciali con l'Est europeo e con Mosca e mal tolleravano l'atteggiamento, spesso di sotterfugio, degli alleati europei. Completamente opposto fu, per le ragioni sovraesposte, l'atteggiamento sovietico. Già all'indomani della morte di Stalin, l'URSS aveva iniziato a guardare con un rinnovato interesse all'acquisizione di tecnologia occidentale. Nel 1953, sotto la guida di Malenkov, l'industria sovietica era stata spinta a produrre beni di consumo – anche se i sovietici si sarebbero posti il problema della definizione di standard di qualità dei prodotti solo a partire dal 1965 – e ben presto gli scambi si sarebbero attestati secondo queste linee: macchinari e equipaggiamenti per trasporti e acciaio verso est, cibo, petrolio, materie prime verso ovest. Secondo Vladimir Sobolev, la stessa creazione del COMECON non aveva risolto i problemi tecnologici sovietici; al contrario, essa aveva prodotto una rapida industrializzazione e mobilità del lavoro, consentendo la circolazione di metodi ed equipaggiamenti già sperimentati in URSS, che però al momento della diffusione erano già obsoleti.³⁷ È solo con Kruscev che le relazioni commerciali con l'Ovest assumono un ruolo anche politico, quindi non più solo acquisizioni di beni e *know how* occidentale, ma anche affermazioni di principi e tentativi di superamento dello *status quo* in Europa. Ne è un chiaro esempio il tentativo, costantemente reiterato, di avviare relazioni commerciali con la Germania occidentale e indurla a un riconoscimento anche solo *de facto* dello *status quo* in Europa.³⁸ Kruscev

³⁶Cfr. BERTSCH, *East-West Strategic Trade: COCOM and the Atlantic Alliance*, cit., p. 33. Nel 1964 la lista dei paesi sottoposti all'embargo fu ancora ridotta e le altre due abolite.

³⁷ Cfr. V. SOBOLEV, *Technology Flows within Comecon and Channels of Communication*, in *Technical Progress and Soviet Economic Development*, edited by R. AMMAN - J. COOPER, Oxford, Blackwell, 1986.

³⁸ Cfr. B. BENOCCI, *La grande illusione. La questione tedesca dal 1953 al 1963*, Manduria, Lacaita, 1998.

non avrebbe lasciato intentato nemmeno il canale americano. Il suo primo tentativo risale al giugno del 1958, quando il sovietico scrisse a Eisenhower una lettera con la quale proponeva di sviluppare gli scambi commerciali con gli Stati Uniti sulla base di pagamenti dilazionati.³⁹ Nel gennaio del 1959 fu Mikoyan, in occasione di un suo viaggio negli Stati Uniti, a rinnovare la proposta e dopo di lui Kozlov, primo vicepresidente del consiglio, durante l'inaugurazione dell'esposizione sovietica a New York. In quell'occasione i sovietici avevano esternato il vivo desiderio del governo di Mosca di riprendere le relazioni commerciali con gli Stati Uniti, richiamandosi all'antica collaborazione esistita fra i due paesi, in particolare nel settore dell'automobilistica. Né avevano mancato di sottolineare che gli USA erano l'unico paese a non intrattenere relazioni commerciali con i sovietici, sebbene molti fossero gli uomini d'affari americani vivamente interessati ad ampliare gli scambi tra i due paesi. Ma tutti questi sforzi non erano stati ripagati. Ancora nell'estate del 1959, Washington continuava a sostenere che lo sviluppo del commercio con l'URSS era contrario agli interessi americani in quanto sarebbe servito a rafforzare un "potenziale nemico".⁴⁰ Alla definizione di potenziale nemico aveva finito col rispondere, nello stesso periodo, la TASS, che sottolineava che l'uso di tale definizione da parte americana, in un momento in cui riprendevano i lavori della conferenza dei ministri degli esteri di Ginevra,⁴¹ avrebbe finito col aggravare lo stato di guerra fredda. L'agenzia di stampa sovietica aveva finito col commentare che a nulla erano servite le restrizioni al commercio con l'URSS, poiché quest'ultima aveva saputo scoprire il segreto dell'impiego dell'energia termonucleare, lanciare nello spazio satelliti artificiali e realizzare prima degli Stati Uniti il lancio di missili intercontinentali.⁴² Negli anni a venire e fino al suo allontanamento dal Cremlino, nel 1964, Kruscev non avrebbe mai lasciato cadere il duplice tentativo di acquisire strumenti e *know how* occidentali, che di fatto avrebbero reso il blocco orientale moderno e competitivo sul mercato internazionale e in

³⁹ Cfr. MINCOMES/DGSS, Ambasciata d'Italia di Mosca, 14 luglio 1959.

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ La TASS si riferiva alla ripresa dei colloqui della conferenza di Ginevra, che ebbero luogo dal 13 luglio al 5 agosto, che avrebbero dovuto trattare la questione tedesca e che si conclusero con un nulla di fatto. Cfr. BENOCCI, *La grande illusione*, cit., p.136.

⁴² Cfr. MINCOMES/DGSS, Ambasciata d'Italia di Mosca, 14 luglio 1959.

particolare verso i paesi in via di sviluppo, e di utilizzare anche il canale economico per affermare la coesistenza pacifica e competitiva, a partire dal riconoscimento dello *status quo* in Europa. Fatto, questo, che avrebbe reso difficili i rapporti commerciali con la Germania occidentale di Adenauer e Erhard, ma non compromesso quelli con Francia, Inghilterra e Italia.

4. *Il mercato sovietico e ...*

In definitiva, nel 1958, l'URSS non era solo il nemico da combattere, ma anche un mercato appetibile per i paesi europei e anche per l'Italia, che vi guardava consapevole che questo avrebbe voluto dire competere con gli altri Stati europei e tener conto della preoccupazione americana. In particolare, si guardava al nuovo piano settennale sovietico (1959-1965), che mirava, oltre che a competere con gli Stati Uniti, a migliorare lo standard di vita dei cittadini sovietici.⁴³ Interesse suscitava anche il progetto sovietico che voleva, a partire dal 1960, la realizzazione di un piano coordinato, di lunga durata (fino al 1975), con i piani degli altri Stati socialisti. Secondo le previsioni del *leader* sovietico Kruscev, nel termine del piano settennale, il blocco orientale, inclusa la Cina, avrebbe raggiunto una produzione industriale del 50% superiore a quella mondiale.⁴⁴ Questi progetti, sottolineavano dall'ambasciata italiana a Mosca, avrebbero comportato necessariamente notevoli mutamenti sia qualitativi, sia tecnici nei vari settori dell'economia sovietica, come il passaggio all'automazione nel settore industriale e alla sintesi di nuove sostanze organiche dal gas naturale del petrolio e dal petrolio nel settore chimico, a una maggiore produzione di energia elettrica da centrali termiche, idroelettriche e nucleari, al potenziamento dei mezzi di comunicazione (locomotive diesel, locomotive elettriche, autocarri di grande portata, etc.) e all'incremento della produzione di beni di consumo.⁴⁵ Si prevedevano, quindi, grandi trasformazioni in tutti i rami dell'industria, anche in quella tessile, delle calzature e dei generi alimentari, con il conseguente acquisto, da parte sovietica, sui mercati occidentali di strumentazioni e impianti:

⁴³ Cfr. MINCOMES/DGSS, Nota ambasciata d'Italia, 12 gennaio 1959.

⁴⁴ Cfr. MINCOMES/DGSS, Nota ambasciata d'Italia, 31 gennaio 1959.

⁴⁵ MINCOMES/DGSS, Nota Ambasciata d'Italia, 12 gennaio 1959.

«Quando si tratta di far affluire nell'URSS nuovi macchinari e ritrovati – scrivevano dall'ambasciata italiana a Mosca – cade qualsiasi cortina e i tecnici occidentali vengono liberamente ammessi in zone che finora erano state accuratamente occultate a qualsiasi sguardo straniero».⁴⁶

La nota italiana puntualizzava che in questo modo si creavano le basi per una concorrenza senza quartiere tra i paesi europei:

«Non saranno certo le imprese inglesi, francesi, tedesche o italiane a respingere tali allettanti proposte nei confronti delle quali si sta anzi scatenando tra esse la più aspra concorrenza a tutto vantaggio dell'URSS».⁴⁷

Emergeva, infatti, che la Gran Bretagna aveva relazioni commerciali di vasta portata con l'URSS, ma non regolate da alcuna intesa.⁴⁸ Un esempio dell'ingente mole di accordi economici intercorrenti tra i due paesi era la conclusione di un accordo della ditta inglese Bentley Engineering Group Ltd per il conferimento ai sovietici di 130 telai per tessitura di ultimo modello e la richiesta di fornitura di due impianti tessili e di un impianto per la fabbricazione delle pellicce artificiali.⁴⁹ Ciò confermava, sempre secondo l'ambasciata italiana, la necessità

«di attivare le iniziative dei nostri uomini di affari se non vogliamo vederci man mano precluse dalla concorrenza degli altri paesi occidentali le vie di sbocco verso questo importante mercato di assorbimento».⁵⁰

Tra l'altro, proprio in quelle settimane si era venuti a conoscenza che la Germania occidentale aveva concluso un accordo commerciale con l'URSS. Tale accordo rivestiva un interesse particolare per la cifra di scambi prevista, pari a 125 milioni di dollari in ciascun senso, e per il fatto che, tra i beni che la Germania avrebbe esportato in URSS, figuravano anche impianti completi e macchine utensili che entravano in stretta concorrenza con la produzione italiana (banchi per arrotatura, torni a pressione

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ MINCOMES/DGSS, Nota ambasciata d'Italia, 31 gennaio 1959.

⁴⁸ Cfr. MINCOMES/DGSS, Nota ambasciata d'Italia, *Telespresso* n.1128/449, 16 marzo 1959.

⁴⁹ Cfr. MINCOMES/DGSS, Nota ambasciata d'Italia, *Telespresso* n.1123/442, 16 marzo 1959.

⁵⁰ *Ibid.*

idraulica, arrotatrici, fresatrici universali e verticali, macchinari per imbottigliamento, impianti per la produzione dello zucchero, attrezzature mediche, laminatoi, ecc.).⁵¹ In particolare, l'Italia riteneva suoi diretti concorrenti la Gran Bretagna, la Germania occidentale e la Francia. Quest'ultima aveva registrato, infatti, un notevole incremento nel settore delle esportazioni verso l'URSS, passate dai 190 milioni di rubli del 1957 ai 322 milioni del 1959, come riportato dalla seguente tabella:

Paesi	Ammontare importazioni sovietiche (in milioni di rubli)	Commercio globale (in milioni di rubli)
Finlandia	548,8	1017,4
Francia	322,3	670,7
Gran Bretagna	291,5	873,7
Germania Occidentale	288,3	550,8
Austria	253,8	324,4
Italia	141,1	295,3
Svezia	112,3	233,1

Tabella: Paesi dell'Europa occidentale dai quali l'URSS aveva effettuato le importazioni più notevoli durante il 1958.⁵²

Particolarmente interessante per gli italiani era comprendere la tipologia di prodotti che l'URSS importava da quei paesi europei che l'Italia considerava propri *competitors*, come si ricava dalla tabella sottostante:

Tipologia di materiale importato dall'URSS	paese	1958 (milioni di rubli)
Attrezzature per l'industria alimentare e leggera	Gran Bretagna	12,8
	Francia	12,1
	Italia	8,5
	Germania occidentale	6,3
Attrezzature per l'industria chimica	Gran Bretagna	25,1
	Germania occidentale	21,9
	Francia	14,8
	Italia	--
Attrezzature per l'industria del legno e della carta	Germania occidentale	85.000 rubli
	Gran Bretagna	--
	Francia	--
	Italia	--
Attrezzature per l'industria delle costruzioni	Germania occidentale	26,9
	Gran Bretagna	--

⁵¹ Cfr. MINCOMES/DGSS, Nota ambasciata d'Italia, Telespresso n.1128/449, 16 marzo 1959.

⁵² MINCOMES/DGSS, Ministero degli affari esteri, 9 ottobre 1959.

	Francia Italia	– –
Escavatori e macchine edili o stradali	Germania occidentale Italia Gran Bretagna Francia	71.000 rubli 8.000 rubli – –
Macchine poligrafiche	Germania occidentale Italia Gran Bretagna Francia	31,1 105.000 rubli – –
Apparecchi cinematografici	Francia Germania occidentale Italia Gran Bretagna	2,4 – – –
Macchine calcolatrici	Francia Germania occidentale Italia Gran Bretagna	5,4 – – –
Utensili e strumenti vari per laboratorio, cuscinetti a sfera, abrasivi ecc.	Francia Gran Bretagna Germania occidentale Italia	6,1 5,5 3,3 2,1
Trattori	Francia Germania occidentale Italia Gran Bretagna	1,7 161.000 rubli – –
Navi e attrezzature navali	Germania occidentale Gran Bretagna Francia Italia	81,6 19 570.000 rubli 336.000 rubli
Prodotti siderurgici	Francia Gran Bretagna Germania occidentale Italia	181,1 180 70,3 43,6
Automobili	Italia Gran Bretagna Germania occidentale Francia	29.000 rubli per 10 unità – – –

Tabella: Per la voce “automobili” si riteneva di non poter aumentare l’export verso l’URSS poiché quest’ultima chiedeva una contropartita in esportazioni verso l’Italia di macchine sovietiche.⁵³

Se questo era l’atteggiamento, per così dire spregiudicato, dei paesi europei, che

⁵³ *Ibid.* L’analisi seguiva poi per altri prodotti: quelli chimici, dove l’esportazione italiana si limitava all’anidride ftalica, il sughero, le materie prime e i semilavorati per l’industria tessile, pelli conciate, gli olii essenziali, i tessuti di lana, i tessuti cord per pneumatici, i prodotti farmaceutici, i tappeti, articoli per uso casalingo, pubblicazioni, films, articoli sportivi e infine i prodotti agro-alimentari come gli agrumi, altro settore in cui l’export italiano verso Mosca era in calo.

certo non facilitava l'Italia, ben diverso era quello degli Stati Uniti, le cui sfere governative opponevano un fermo diniego allo sviluppo del commercio con l'URSS. I motivi di questo atteggiamento, secondo un'analisi dell'ambasciatore italiano a Mosca Pietromarchi, erano essenzialmente due: il primo, il mancato pagamento da parte dell'URSS delle forniture statunitensi sui conti *lend-lease* per un importo pari a 2,6 miliardi di dollari, successivamente ridotto a 800 milioni di dollari; il secondo, il desiderio dell'URSS di acquistare soltanto impianti industriali completi, macchinari di recentissima fabbricazione, brevetti e altro, escludendo i beni di consumo. Ovvero quei beni che avrebbero consentito all'Unione Sovietica di sviluppare la sua industria più rapidamente. La posizione assunta dagli Stati Uniti, affermava l'ambasciatore,

«non può non destare, rispetto al secondo punto, qualche perplessità, specie se si pensa ai successi riportati dall'Unione Sovietica proprio nei settori tenuti più gelosamente segreti, quali quello atomico e quello dei missili».⁵⁴

Più volte l'ambasciatore Pietromarchi aveva incontrato l'ambasciatore americano Thompson e quest'ultimo aveva confermato che l'America non intendeva dare alcuna assistenza alla Russia nell'attuazione del suo piano settennale e di non voler facilitare o abbreviare la soluzione dei gravi problemi che i sovietici avrebbero potuto incontrare nel loro processo di industrializzazione e di acquisizione di nuove tecnologie. Ma Pietromarchi era dell'avviso, e lo stato delle cose di fatto lo dimostrava, che gli ostruzionismi e le obiezioni americane non sembravano esercitare alcuna influenza sull'attuazione dei programmi sovietici. I motivi che inducevano Mosca a cercare costantemente un dialogo con gli americani erano, secondo Pietromarchi, i seguenti:

«1) Effettivo desiderio di riallacciare vantaggiose relazioni economiche con gli Stati Uniti i quali, sia nel periodo prebellico che nel corso dell'ultimo conflitto mondiale, avevano qui fatto favorevolmente conoscere le loro immense capacità; 2) effettivo desiderio di gettare le basi per una, sia pure temporanea, collaborazione economica con gli Stati Uniti i quali sono qui considerati, anche se potenziali nemici, l'unico paese che possa apprendere all'URSS i più moderni sistemi organizzativi, gli ultimi processi tecnologici e l'applicazione, su vasta scala, dell'automazione; 3) sentita necessità di attingere largamente alla

⁵⁴ MINCOMES/DGSS, Nota ambasciata d'Italia, 31 gennaio 1959.

tecnica americana per tentare di porre un po' d'ordine a questa elefantica economia che si sviluppa, come tutti gli organismi i quali soffrono di crescita troppo rapida, in modo irregolare e confuso, lasciandosi dietro vaste lacune; 4) possibilità in caso di fallimento dei tentativi per sviluppare gli scambi commerciali, di creare in alcuni ambienti industriali statunitensi un senso di malumore e di opposizione al proprio Governo che impedirebbe loro di concludere vantaggiosi affari con l'URSS; 5) possibilità infine di apparire agli altri popoli, come il Paese che vuole sinceramente la pace e che fa di tutto per ristabilire i normali relazioni economiche con gli Stati Uniti le quali potrebbero, attraverso il moltiplicarsi dei contatti, dissipare gli attuali contrasti e malintesi».⁵⁵

In definitiva, secondo l'ambasciatore italiano gli Stati Uniti, oltre a rappresentare chiaramente l'avanguardia tecnologica a livello mondiale, tutto questo era, per i sovietici, l'unico strumento in grado di accreditare l'URSS quale paese dedito alla pace; del resto, con l'arrivo di Kennedy alla guida degli USA Kruscev porrà le basi per affermare il concetto di *equal* tra i due grandi, entrambi chiamati a operare per la pace mondiale partendo da una sorta di parità tecnologica.⁵⁶

5.... *il modello sovietico*

Tornando all'Italia, Mosca si avviava a ricoprire una posizione di grande rilievo, tale da disturbare gli equilibri del mercato internazionale nel settore dell'industria pesante e dello sfruttamento delle risorse naturali e l'Italia, sempre secondo Pietromarchi, non avrebbe dovuto indugiare ancora. Indugiare avrebbe voluto dire rimanere fuori da un sistema orientale in movimento. Infatti, le informazioni che giungevano sul COMECON lasciavano trasparire un chiaro disegno sovietico: dai dati relativi alle importazioni che l'URSS effettuava dai paesi membri emergeva che i paesi orientali contribuivano allo sviluppo economico dell'URSS, sia attraverso consistenti forniture di macchinario, sia specializzandosi nella produzione di beni di consumo (confezioni e scarpe), che poi avviavano verso l'URSS, consentendo così a quest'ultima di non distogliere le proprie energie lavorative dalle industrie che più le interessavano.⁵⁷ Le stesse resistenze

⁵⁵ *Ibid.*

⁵⁶ Sul concetto di *equal*, cfr. B. BENOCCI, *Due presidenti e un'occasione mancata. Kennedy, Kruscev e la fine della guerra fredda*, Salerno, Plectica, 2010.

⁵⁷ Cfr. MINCOMES/DGSS, Ministero degli affari esteri, 9 ottobre 1959.

sovietiche all'acquisto di beni di consumo sui mercati occidentali sembravano essere conseguenza del rapporto commerciale che Mosca aveva con Pechino: mentre quest'ultima comprava macchinari, impianti e prodotti petroliferi sovietici, da parte sua conferiva all'URSS minerali, metalli e beni di consumo, anche eccedenti la capacità di assorbimento del mercato sovietico. Ancor più interessanti erano le notizie che giungevano sui rapporti intercorsi tra l'URSS e i paesi in via di sviluppo. Secondo ciò che veniva pubblicato sulla stampa sovietica, la Technoexport (organizzazione specializzata nelle ricerche scientifiche e nella progettazione di impianti) svolgeva la sua attività in ben 16 paesi sottosviluppati, con oltre 100 impianti nei territori della Repubblica Araba Unita (RAU), tra cui i cantieri della diga di Assuan, in cantieri navali di Alessandria, l'impianto siderurgico di Heluan, le basi per le ricerche petrolifere e minerarie, la progettazione per la costruzione della ferrovia Kamishli-Aleppo-Lachié; 30 impianti in Afghanistan e, a seguire, un prestito di 550 milioni di rubli all'Iran per la realizzazione di diversi progetti; contratti già stipulati con Ceylon, Indonesia, Birmania, Turchia, Grecia, Yemen, e in via di conclusione con Brasile, Argentina, Sudan, Libia, Marocco e altri. Sottolineava la nota del ministero degli affari esteri che l'URSS costruiva impianti nei paesi sottosviluppati mediante la concessione di crediti di lungo termine a un interesse del 2,5% e che gli impianti realizzati rimanevano di proprietà assoluta dei paesi nei quali erano stati costruiti. Ben diverso, si commentava nella nota dell'ambasciata, era il trattamento usato dai paesi imperialistici,

«i quali, oltre a pretendere un interesse del 5 e 6%, chiederebbero per le loro ditte una partecipazione nella gestione degli impianti e negli utili».⁵⁸

I paesi sottosviluppati che ricevevano l'assistenza sovietica potevano rimborsare i loro debiti mediante l'esportazione di beni da essi prodotti senza così ostacolare il loro sviluppo. Erano di interesse italiano anche la modalità di attuazione dei progetti da parte sovietica che prevedevano, dopo la firma dei contratti e la preparazione dei progetti, non solo la fornitura degli impianti, ma anche l'assistenza tecnica per il montaggio e la messa in esercizio degli stessi, a cui seguiva l'addestramento del personale locale

⁵⁸ MINCOMES/DGSS, Ministero affari esteri, 15 giugno 1959.

specializzato. Infine, gli impianti e i macchinari sovietici venivano concessi ai paesi richiedenti mediante crediti dilazionati rimborsabili in merci. Non possiamo non ricordare in questa sede che proprio in questi anni iniziava a muoversi, nel settore petrolifero, Enrico Mattei che, proprio sulla base dell'osservazione del comportamento dei paesi imperialistici, avrebbe ideato e messo in essere la "formula Mattei" nella conclusione degli accordi di gestione e produzione del petrolio con i paesi del Medio Oriente e del Nord Africa.⁵⁹ Una formula che rifiutava il modello delle Sette Sorelle e andava ad assomigliare alle modalità di accordi or ora descritti. La questione del credito dilazionato rivestiva per gli italiani un certo interesse, poiché riproponeva il problema dei dinieghi americani. La concessione di crediti dilazionati da parte dei paesi occidentali ai sovietici, concludeva la nota dell'ambasciata, anche se accordata, non avrebbe certo determinato un potenziamento della penetrazione economica sovietica nei paesi sottosviluppati, per la quale il paese sovietico aveva i mezzi sufficienti per farvi fronte. Del resto, chiudeva la nota, l'ambasciata italiana a Londra aveva fatto presente che la Gran Bretagna sembrava aver concesso all'URSS, durante i primi cinque mesi del 1959, crediti dilazionati per oltre 20 milioni di sterline.⁶⁰ Emergeva chiaramente in quei mesi che l'industria sovietica, avendo raggiunto un buon livello di sviluppo, non dipendesse più dall'apporto di tecnologia occidentale, così osteggiato da Washington, che avrebbe sì rappresentato un miglioramento grazie all'introduzione di nuovi processi tecnici, ma non certo un contributo necessario al suo ulteriore potenziamento.⁶¹ I *desiderata* e i tentennamenti italici sembrarono trovare una prima via di soluzione nell'ottobre del 1959, mese in cui il ministero degli affari esteri comunicava in via confidenziale ai ministeri del commercio estero, dell'industria e commercio, delle partecipazioni statali e dell'agricoltura che era stato costituito a Roma, in seno all'associazione Italia-URSS, un centro nazionale di studi sull'economia sovietica con l'incarico di trasmettere all'associazione URSS-Italia a Mosca informazioni e notizie utili sugli studi economici e sulla politica economica italiana, di intensificare i rapporti

⁵⁹ Cfr. A. TONINI, *ENI alla ricerca di un partner arabo: Egitto e Iraq 1955-1962*, in *Diplomazia delle risorse*, a cura di M. GUDERZO - M.L. NAPOLITANO, Firenze, Edizioni Polistampa, 2004, pp. 205-224.

⁶⁰ Cfr. MINCOMES/DGSS, Ministero affari esteri, 15 giugno 1959.

⁶¹ Cfr. *ibid.*

tra gli economisti italiani e quelli sovietici, propagando in Italia, con appropriate iniziative, i principali problemi economici sovietici. Il centro nasceva, secondo la nota, su pressioni sovietiche ed era finanziato dall'ambasciata sovietica.⁶²

Conclusioni

Posizionarsi sul mercato orientale per l'Italia significava comprenderne le dinamiche e i tempi. Le notizie che giungevano in via confidenziale dall'addetto commerciale austriaco delineavano un quadro orientale in grande movimento, probabilmente dovuto al sistema di specializzazione impresso dal piano settennale sovietico, che avrebbe avuto ripercussioni anche sugli scambi commerciali con i paesi occidentali. Ciò che aveva stupito gli austriaci era stato il comportamento dei cecoslovacchi in occasione della stipula dell'ultimo accordo commerciale, il quale prevedeva, da parte austriaca, la fornitura fino al 1961 – e in aumento progressivo di anno in anno – di acciai pregiati, pezzi forgiati e ghisa, laminati, macchinari e impianti. La delegazione cecoslovacca aveva inizialmente chiesto di soli laminati un contingente di 11 milioni di dollari, avendone accordati solo sei.⁶³ Il funzionario austriaco aveva sottolineato che i grandi acquisti cecoslovacchi di laminati sui mercati occidentali erano da collegarsi con le intese segrete intervenute tra questo paese e gli altri membri del COMECON, secondo cui la Cecoslovacchia avrebbe provveduto agli acquisti per poi distribuirli agli altri associati.⁶⁴ Non solo: era di quei mesi la notizia di un incremento delle relazioni commerciali tra questo paese e l'India, che avrebbe finito con il creare una triangolazione con Egitto, Indonesia e altri paesi orientali.⁶⁵ Le notizie che giungevano dagli austriaci confermavano gli studi e le valutazioni italiane e la stessa richiesta ceca di acquisto di laminati sul mercato italiano confermava il ruolo assunto dai cechi a Est. Allo stesso tempo, la legazione italiana a Budapest comunicava che l'Ungheria era intenzionata a comprimere gli acquisti su mercati occidentali, ricorrendovi soltanto per inderogabili esigenze e dopo aver verificato l'impossibilità di effettuare detti acquisti

⁶² Cfr. MINCOMES/DGSS, Ministero affari esteri, 21 ottobre 1959. Il finanziamento mensile era di lire 450.000 per corresponsione di stipendio e per collaborazione; lire 150.000 per spese generali.

⁶³ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 21, fasc. 69. Legazione Italiana, 19 dicembre 1958.

⁶⁴ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 21, fasc. 69. Legazione Italiana, 9 agosto 1958.

⁶⁵ Cfr. MINCOMES/DGSS, busta 21, fasc. 69. Ministero affari esteri, 21 febbraio 1958.

presso i “paesi amici”.⁶⁶ A conferma delle dichiarazioni ungheresi erano le notizie che giungevano dall’ultima fiera industriale di Budapest. Qui le ditte austriache avevano concluso affari per soli 50.000 dollari, un ammontare ben al di sotto delle loro aspettative; situazione, questa, che aveva creato malumore nelle ditte occidentali, che si erano dette non interessate a prendere parte alla fiera successiva, a meno che non vi fossero stati i presupposti per una partecipazione di “prestigio”, lasciando intendere la relativa conclusione di accordi commerciali soddisfacenti. Ma anche di fronte a questi cambiamenti si registrava un negativo atteggiamento americano. L’addetto commerciale americano, sempre in occasione della fiera di Budapest, aveva dichiarato che non esistevano accordi commerciali con l’Ungheria, ma che sarebbe stato possibile per ditte americane acquistare taluni manufatti ungheresi, previo pagamento in dollari e senza impegno di contropartita.⁶⁷ Soluzione, questa, che chiaramente, come abbiamo visto in precedenza, non favoriva gli scambi con i paesi orientali e che si poneva come monito rispetto agli Stati europei.

Era chiaro che l’avvio di relazioni commerciali con Mosca avrebbe di fatto creato le basi per un rapporto duraturo di scambio di prodotti, tecnologia e *know how*, ma ciò avrebbe voluto dire superare i limiti prettamente italiani, dalla protezione della produzione italiana al superamento dei dinieghi americani, come del resto già facevano, in quegli anni, gli altri Stati europei. Accedere al mercato europeo orientale avrebbe dovuto prevedere l’avvio di accordi commerciali con Mosca, con Praga, e solo in via residuale con gli altri Stati orientali e, poi, a ventaglio, godere di quell’apertura verso i mercati dei paesi in via di sviluppo; ciò avrebbe garantito al paese una via preferenziale di dialogo con un mercato estremamente dinamico in quel momento, ma comunque bisognoso di manufatti e tecnologia occidentale, in particolare italiana, che ben competeva con quella tedesca e inglese, specialmente in alcuni settori, come quello tessile e quello industriale, non ultimo il settore agro-alimentare. Una titubanza, quella

⁶⁶ Cfr. MINCOMES/DGSS, Ministero affari esteri, 8 luglio 1959.

⁶⁷ Cfr. *ibid.* Si veda anche MINCOMES/DGSS, busta 44, Ambasciata di Budapest, 1 gennaio 1958. Dai dati pubblicati dalla rivista economica «Rynki Zagraniczne», risultava che l’interscambio commerciale fra gli USA e l’Ungheria si era anch’esso sviluppato nel corso del 1957 rispetto agli anni precedenti. L’incremento delle esportazioni americane era dovuto a invii di carbon fossile, nel quadro di un contratto di acquisto di 200.000 tonnellate di combustibile, concluso a suo tempo e con pagamento dilazionato.

italiana, denunciata più volte dall'ambasciata italiana a Mosca, che, sebbene giustificata dall'atteggiamento rigoroso degli Stati Uniti, avrebbe finito per posizionarla in un ritardo drammatico rispetto ai suoi vicini europei e in grado di penalizzare l'intera economia del paese. Non era più il tempo di chiedere "eccezioni" per singole partite di beni, com'era avvenuto nel 1953 in occasione della vendita ai cecoslovacchi di cuscinetti a sfera. L'Italia aveva giustificato tale vendita ai *partner* occidentali, sia con motivazioni economiche (quantità, ricavi, posti di lavoro), sia politiche:

«Un rallentamento o una sospensione eventuale degli scambi commerciali con la Cecoslovacchia offrirebbe alla propaganda dei partiti di sinistra gli argomenti per intensificare, in un momento particolarmente delicato, gli attacchi contro il governo italiano».⁶⁸

Vi è un altro aspetto da tenere in considerazione prima di chiudere quest'analisi. La rigida divisione dell'Europa e del mondo in due sistemi contrapposti già alla fine degli anni Cinquanta iniziava a stridere con quelli che erano i *desiderata* economici e di sicurezza dei vari paesi europei. Si andava delineando un quadro che durerà lungo tutti gli anni Sessanta e Settanta: da un lato, la necessità dello scudo americano; dall'altro, la libertà di manovra economica. Il modello americano, inteso come separazione economica, militare e politica, come abbiamo visto ritenuto da Washington elemento stesso della politica di sicurezza e *warfare*, veniva così messo in discussione, indirettamente e inconsciamente, già alla fine degli anni Cinquanta; né migliorava la situazione la scelta di Eisenhower di chiedere, per esempio ai tedeschi, di assumere parte delle spese di difesa delle forze americane presenti in Europa o di cooperare alle politiche di aiuto ai paesi in via di sviluppo. Tornando alla questione puramente economica, i paesi dell'Europa occidentale, inclusa l'Italia, in piena crescita e con un *surplus* di offerta, non potendo volgere la loro attenzione solo ai mercati in via di sviluppo, poiché troppo arretrati nel processo di industrializzazione, né al mercato americano troppo avanzato, guardavano all'Est europeo con estremo interesse, quale mercato in grado di assorbire ingenti quantitativi di beni e prodotti agro-alimentari. E, se da un lato, Francia, Inghilterra e la stessa Germania, ritenuti dall'Italia suoi

⁶⁸ MINCOMES/DGSS, busta 68. *Memorandum* della delegazione italiana inerente una richiesta di eccezione per l'esportazione di cuscinetti a sfera verso la Cecoslovacchia.

competitor, superavano (non senza difficoltà e spesso con *escamotages*) i malumori e il dissenso americano, l'Italia sembrava non risolversi tra la necessità di esaudire i desideri del mercato e non dispiacere l'alleato americano. Lasciamo, quindi, che sia Pietromarchi a restituire il senso di quegli anni, di fatto determinanti nel posizionare il nostro paese nel nascente sistema di relazioni commerciali Est-Ovest:

«Comunque sia, se anche l'America può permettersi il lusso di ignorare il mercato russo non è questo il caso dell'Europa occidentale ed in modo particolare dell'Italia che, da tale assenteismo, riceverebbe assai più gravi danni per la sua economia di quelli che potrebbe arrecare all'economia sovietica».⁶⁹

⁶⁹ MINCOMES/DGSS, Ambasciata d'Italia, 24 luglio 1959.