

# IL COMMERCIO FRIULANO

NOTIZIARIO QUINDICINALE DELL'UNIONE PROV. FASCISTA DEI COMMERCianti  
DI UDINE

PUBBLICITÀ: Prezzo per mm. di altezza (larghezza una colonna): Commerciali L. 2 il mm. - Finanziari - Necrologie - Concorsi - Atte - Comunicati - Sentenze ecc. L. 4 il mm. Cronaca L. 3 il mm. - Rivolgerti a Bogarelli & Chizzoni, via S. Francesco 1 g. Udine, tel. 9-59 Milano, via Vivaio 10, tel. 70-333

ANNO XXIII - N. 18 - 19

UDINE, 20 DICEMBRE 1944 - Anno XXIII E. F.

Sped. in abb. postale II. gruppo

## La piccola proprietà ed il commercio al dettaglio

Ogni Governo si adopera in ogni forma, nel senso di lasciare intravedere per il dopoguerra, l'estensione della piccola proprietà.

La Chiesa stessa, attraverso la parola del Sommo Pontefice, lo addita come presupposto per una sana e duratura sistemazione morale, sociale ed economica dell'umanità.

La casa e la terra, che assicurano la tranquillità ed il lavoro ad ogni cittadino e la stabilità economica delle Nazioni, dovrebbero costituire la base del futuro ordinamento sociale.

Nel programma di tale riorganizzazione va peraltro inserito e risolto il problema delle piccole e medie aziende, ivi comprese le aziende commerciali, nel senso di potenziarle e moltiplicarle, prescindendo da ogni preconcetto nel confronto delle stesse.

Con l'immissione del contadino nella proprietà del terreno che coltiverà, e con la partecipazione dell'operaio alla gestione delle industrie ove presta l'opera propria, le aziende che vaste forze produttive, troveranno le realizzazioni delle loro secolari aspirazioni, e ne eleveranno il proprio tenore morale ed economico.

Non va però dimenticata l'importanza che riveste la classe del medio e piccolo commercio, sia per l'entità economica che rappresenta, sia per la funzione sociale che svolge, e che nel corso di un quinquennio di guerra, si è dimostrata efficace ed insostituibile.

L'agricoltura industrializzata, la grande industria, i Consorzi e le vaste organizzazioni commerciali, hanno costituito in ogni tempo, ed in particolar modo nei periodi di emergenza, un onere per la collettività, per il concorso diretto ed indiretto dello Stato, sotto forma di preziosi compensativi ed integrativi, protezioni doganali, concessioni di tariffe ferroviarie e marittime di favore, o mediante "risparmiamenti" finanziari, ed occorrendo con la partecipazione dello Stato alla gestione.

Il medio e piccolo commercio (come del resto la piccola industria e l'artigianato), non sono mai stati fatti oggetto di tali attenzioni; hanno sempre vissuto in una propria e progredito poggiando esclusivamente sulle proprie forze di propulsione, che si pendevano nello spirito di sacrificio, innato amor proprio, iniziativa individuale, senso di responsabilità verso la propria famiglia e verso la società.

E poiché è notorio il carattere conservatore e tradizionale delle aziende minori, specie poi quelle a conduzione familiare, che deriva che tali categorie hanno sempre costituito, spiritualmente, politicamente ed economicamente, una base granitica nell'ambito della Nazione.

Assecondare e facilitare la formazione e l'espansione delle medie e piccole proprietà aziendali alle aziende categorie, in parallelo con la proprietà della terra al contadino e la partecipazione alla gestione industriale agli operai, significherebbe mantenere il necessario equilibrio tra le varie correnti produttive, perseguire una meta dettata da giustizia.

Se si considera l'influenza che le minori aziende esercitano e possono esercitare, nel complesso della vita politica ed economica della Nazione, data la loro conformazione capillare, la loro

forza produttiva, capacità organizzativa, la spontanea irrefrenabile evoluzione ed espansione, si deve dedurre che il problema qui prospettato non dovrebbe essere secondo ad ogni altro, nel caso quadro del riordinamento del postguerra.

Tanto meglio se sin d'ora si vorrà impostare le basi di un appropriato programma che tenda alla graduale sostituzione di quegli organismi artificiali, quali i Consorzi fra produttori, ecc., che danno solo l'illusione di porgere dei vantaggi ai singoli, ma che in definitiva oltre a costituire una dispersione di forze, si riverberano in senso negativo sull'economia collettiva.

Si sarà così preparati alla sostituzione della struttura d'emergenza, con quella della normalità, al sopravvenire dell'auspicata vittoria delle nostre Armate.

Amos De Ponti

già membro del Comitato Naz. per il Commercio al Dettaglio

## Polemiche sterili

La stampa quotidiana cittadina nell'intento di venire incontro alla massa consumatrice ospita con frequenza lettere di privati che spesso e volentieri se la prendono con alcune categorie commerciali ritenute quasi le sole colpevoli della situazione che per cause di eccezionale emergenza, dovute allo stato di guerra, si è venuta a creare nel settore alimentare.

Ora sono le legna combustibili, ora è lo zucchero o le uova, ieri c'erano le frutta. Naturalmente gli attacchi non passano inosservati e provocano il giusto risentimento della classe commerciale interessata che a sua volta risponde giustificandosi talvolta anche quando appare superfua ogni giustificazione. Si creano così delle polemiche che alla luce dei fatti non raggiungono alcun risultato costruttivo ma servono solamente a gettare del malumore ed anche un po' di cattiva luce sull'operato di tanta brava gente che nei tempi difficili che attraversiamo sa tener testa a tante e tante difficoltà dandoci con il suo spirito di iniziativa magnifiche lezioni di serenità, di entusiasmo, di civismo.

Non neghiamo che nelle aziende familiari (ma specie ai margini di essa) vi siano dei disonesti o degli speculatori alimentati dal "mercato nero" ma per quanto riguarda le nostre categorie udinesi possiamo affermare che la gran parte di esse stanno dando ottima prova di maturità e di dirittura, tenendo i nervi a posto ed adattandosi con grande disciplina e fiducia ai tempi. Necessità infatti tener pre-

## COMMERCIANTE!

Il « Commercio Friulano » è il tuo giornale.  
Difende i tuoi interessi. Ti mette a giorno di tutte le disposizioni inerenti al tuo mestiere salvandoti dalle sorprese.

sente ai sensi di ogni obiettiva valutazione della situazione locale la posizione geografica del Friuli e le difficoltà di comunicazioni, la minaccia di offese vere ed i rischi che corrono i commercianti benché per molti di essi funzioni provvidamente la Cassa Rischi e Conguagli. Si aggrava la mancanza di fonti dei rifornimenti, le gelosie di ogni singola Provincia per la propria produzione ed infine le vaste zone limitrofe giuliane che gravitano sui nostri mercati.

Quindi oggi giorno è indispensabile che le forze economiche, produttive ed anche dei consumatori ai quali è più che permesso criticare ma in quelle forme che maggiormente si prestano a suggerire rimedi, miglioramenti ecc. Bando perciò alle polemiche sterili e maggior comprensione dell'ora che volge.

## Le norme sulla limitazione dei margini commerciali delle merci senza regolarizzazione del prezzo al consumo

### Il testo della disposizione N. 53

In qualità di Commissario dei Prezzi per le Province di Trieste, Gorizia, Istria, e Carnaro, visti: l'Ordinanza N. 19 dd. 1.3.1944; il decreto N. 27 dd. 13.3.1944 e l'Ordinanza N. 32 dd. 8.4.1944 del Supremo Commissario nella Zona di Operazione del Litorale Adriatico,

DISPONGO:

Art. 1.

Per le merci che non abbiano avuto una regolarizzazione ufficiale del prezzo da parte del Commissario dei Prezzi per le Province di Trieste, Friuli, Gorizia, Istria, e Carnaro, i commercianti all'ingrosso e al dettaglio potranno continuare ad applicare, sul prezzo documentabile di costo franco azienda, le percentuali di maggiorazione, finora in uso, purché l'importo risultante da tale maggiorazione percentuale non superi i seguenti limiti:

a) COMMERCIO ALL'INGROSSO:

- 1) Il doppio dell'importo ricavato nel 1. semestre 1943, per maggiorazioni fino al 6% compreso;
- 2) Una volta e mezzo l'importo ricavato nel 1. semestre 1943, per maggiorazioni dell'8% in più;
- 3) Non più del 12% del costo franco azienda nel 1. semestre 1943, per maggiorazioni intermedie sopra il 6% e sotto l'8%.

b) COMMERCIO AL MINUTO:

- 1) Il doppio dell'importo ricavato nel 1. semestre 1943, per maggiorazioni fino al 30% compreso;
- 2) Una volta e mezzo l'importo ricavato nel 1. semestre 1943, per maggiorazioni del 40% e più.
- 3) Non più del 60% del costo franco azienda nel 1. semestre 1943, per maggiorazioni intermedie sopra il 30% e sotto il 40%.

Art. 2.

Le maggiorazioni ammesse ai sensi dell'art. 1 devono essere annotate sulle fatture d'acquisto.

Art. 3.

Agli effetti del prezzo la merce deve giungere dal produttore al consumatore seguendo la via più breve. L'inclusione di più di un grossista o di più di un dettagliante non deve portare rincaro alla merce.

Norme esecutive o eventuali emendamenti alla presente disposizione potranno essere emanati dai circolari del Commissario dei prezzi.

Art. 5.

La presente disposizione entra in vigore il giorno successivo a quello della sua pubblicazione nel Bollettino Ufficiale del Commissario dei Prezzi per le Province di Trieste, Friuli, Gorizia, Istria, e Carnaro.

Trieste, 3 dicembre 1944.

ILLO ISLER

Il continuo aumentare dei prezzi franco azienda, dovuto non per ultimo anche alla speculazione, ha portato con sé che gli operatori commerciali, applicando percentuali di maggiorazione inalterata, realizzavano utili non giustificati. Non è ammissibile che un commerciante consegua degli utili troppo elevati soltanto perché è aumentato il costo delle merci. Indagini effettuate hanno dimostrato che le spese di regia degli operatori commerciali non sono aumentate nella stessa misura degli utili realizzati in seguito all'applicazione delle percentuali di maggiorazione finora in uso. Si è reso perciò necessaria una limitazione delle maggiorazioni percentuali di utile, vuoi consuetudinarie vuoi stabilite da disposizioni ufficiali emanate in periodi di stabilità dei prezzi. Tali limitazioni prescritte dall'art. 1 della disposizione in oggetto tengono tuttavia conto dell'aumento delle spese di regia degli operatori commerciali e, in una certa misura, anche delle attuali contrazioni nel giro d'affari.

A maggior chiarimento della disposizione citata si precisa quanto segue:

ART. 1.

L'espressione « in uso » significa che dovranno essere prese per base le percentuali di maggiorazione realmente applicate nel primo semestre 1943. Va da sé che le maggiorazioni percentuali non devono comunque stare in contrasto con disposizioni ufficiali. Perciò, qualora un operatore commerciale avesse applicato, infrangendo disposizioni ufficiali, maggiorazioni superiori a quelle consentite, esso dovrà basarsi, nel calcolo delle nuove maggiorazioni, ai sensi dell'art. 1, soltanto sulle percentuali di utile legalmente ammesse.

### Computo della maggiorazione

Il calcolo della maggiorazione assoluta (in lire e frazione di lire) oggi ammessa, avviene come segue:

- 1) Determinazione del costo franco azienda della merce nel primo semestre 1943. (Tale determinazione deve avvenire in base a fatture d'acquisto, che devono essere sempre tenute a disposizione agli effetti di eventuali controlli).
- 2) Determinazione della maggiorazione percentuale applicata nel primo semestre 1943.
- 3) Determinazione dell'attuale costo franco azienda della merce destinata alla vendita. (Tale costo viene determinato in base ai documenti di cui alla disposizione N. 19 dd. 28-6-1944 di questo Commissario).
- 4) Applicazione della maggiorazione percentuale sul costo attuale della merce e controllo del risultato. Eventuale correzione del prezzo di vendita se la maggiorazione calcolata finora supera i limiti di cui ai cpv. a) e b) dell'art. 1.

### ESEMPIO

Costo franco azienda della merce come da fattura di acquisto dd. 25-5-43 L. 300.—  
Maggiorazione percentuale applicata 30% » 90.—

Prezzo di vendita nel primo semestre 43 L. 390.—  
Costo odierno della merce, come da fattura d'acquisto dd. 27-10-43, nel caso di fornitura franco azienda, oppure, come da fattura d'acquisto più conto spese trasporto, oppure ancora come da inventario ai sensi Disp. 19 L. 670.—  
Maggiorazione massima ammessa ai sensi art. 1 b) n. 1 il doppio dell'importo applicato nel I sem. 43, ossia L. 90 più L. 90 pari a » 180.—

Prezzo di vendita L. 850.—  
mentre finora, con la semplice applicazione della maggiorazione percentuale, veniva ottenuto un prezzo di vendita di L. 871 (L. 670 più il 30%, pari a L. 201). In questo caso è obbligatoria una riduzione del prezzo di L. 21.

Supposto che il margine legalmente valido ammontasse al 25%, dovrà essere presa per base nel calcolo della maggiorazione ammessa ai sensi dell'art. 1 cpv. b-1 la percentuale del 25%. Ciò significa nell'esempio precedente:

Maggiorazione percentuale legale nel I sem. 43 25% su L. 300, L. 75.  
Maggiorazione massima ammessa oggi: L. 75 più L. 75 = L. 150.

Prezzo di vendita odierno L. 670 (costo odierno merce) più L. 150 = L. 820.

In questo caso è obbligatoria una riduzione del prezzo da L. 871 (importo ricavato applicando il 30% sul costo odierno di L. 670) a L. 820, ossia di L. 51.

E' di decisiva importanza nell'applicazione della disposizione in oggetto determinare con particolare cura i prezzi franco azienda delle merci nel I semestre 1943. Su tale determinazione si richiama particolarmente l'attenzione degli operatori commerciali, chiunque tentasse di eludere questa prescrizione dalla disposizione in questione basandosi su fittizi costi franco azienda, dovrà rendersi sanzioni molto severe. E' particolarmente raccomandabile perciò rivolgersi in casi di dubbio agli uffici provinciali di Vigilanza Prezzi.

Comunque, qui di seguito si suggeriscono le soluzioni per alcuni fra i più comuni casi incerti:

a) I prezzi d'acquisto franco azienda oscillavano nel I semestre 1943. In tale caso dovrà essere preso per base il più recente prezzo di costo documentabile.

b) Il prezzo d'acquisto franco azienda nel I semestre 43 non è documentabile per uno dei seguenti motivi: per es. perché certi fornitori non specificavano fatture perché le fatture sono state distrutte in seguito a bombardamento, perché l'azienda è sorta dopo il 30 giugno 1943, perché l'azienda non commerciava ancora una data categoria merceologica.

### Determinazione prezzi di costo

In tali e simili casi i prezzi d'acquisto franco azienda dovranno essere determinati presso aziende similari per il tramite dell'Unione Commercianti, che comunicherà all'interessato il dato richiesto.

e) Il prezzo di acquisto franco azienda nel I sem. 43 non è documentabile perché:

la confezione di una data merce è stata modificata, p. es. diminuzione o aumento delle dimensioni, del peso e simili, foggia diversa ecc.

In tali casi dovrà essere determinato il prezzo di costo franco azienda di una merce simile, commercializzata sia nel I sem. 43 che oggi.

Qualora dovesse risultare che la merce scelta per il confronto aveva nel I sem. 43 un prezzo inferiore di almeno del 60%, a quello odierno, il prezzo di costo fittizio nel I sem. 43 della merce presa in esame, e non esistente nel 43, sarà determinato diminuendo il prezzo di costo odierno del 60%.

Esempio:  
La merce « A » costa oggi 600 lire; tale merce non esisteva nella stessa confezione nel I sem. 43. L'articolo confrontativo « B » costa oggi L. 800, nel I sem. 43 costava L. 320,

ossia costava il 60% di meno. Il prezzo della merce « A » nel I sem. 43, da prendersi per base nel calcolo del margine ammesso ai sensi dell'art. 1 cpv. b-1, è pertanto dato da: L. 600 meno 60% (L. 360) pari a L. 240 (costo fittizio della merce « A » nel I sem. 43).

Maggiorazione in uso 50% — L. 120. Margine fittizio I sem. 43: (50% di L. 240). Maggiorazione ammessa ai sensi art. 1 cpv. b (L. 120 più 60) = L. 180. Prezzo di vendita ammesso L. 600 più L. 180 pari a L. 780.

Con l'applicazione della percentuale in uso si otterrebbe un prezzo di vendita come segue: L. 600 più 50% = L. 900. Perciò si dovrà procedere ad una riduzione di L. 120.

d) Il prezzo d'acquisto franco azienda nel I sem. 43 non è documentabile perché si tratta di un prodotto nuovo, che non veniva fabbricato nel I sem. 43 oppure che oggi viene prodotto con materie prime del tutto diverse (succedanei).

In tali casi il prezzo franco azienda nel I sem. 43 sarà determinato basandosi su un prodotto esistente o commercializzato anche nel I sem. 43. Tale merce dovrà appartenere alla stessa categoria merceologica di quella per la quale dovrà essere determinata la maggiorazione ammessa. Deve inoltre avere oggi circa lo stesso prezzo della merce nuova e deve poter fruire della stessa maggiorazione percentuale di utile.

### I cartellini da esporre

In aggiunta a quanto contenuto nella disposizione, si ordina che tutti i commercianti al dettaglio dovranno correggere i prescritti cartellini dei prezzi posti sulle merci destinate alla vendita, sbarrando con r.g.a. trasversale il prezzo finora praticato, qualora questo sia in contrasto con le norme di cui alla disposizione citata, e indicando sullo stesso cartellino o su un cartellino posto a fianco di quello sbarrato, il prezzo calcolato in base alla nuova norma oggetto della presente circolare.

Tali correzioni dovranno essere iniziate subito incominciando dagli articoli esposti in vetrina per poi passare a quelli nelle mostre interne o comunque muniti di cartellino indicante il loro prezzo di vendita e dovranno essere ultimate entro il giorno 15 dicembre 1944.

Le « Unioni Commercianti » competenti per territorio potranno concedere proroghe al termine fissato, informandone l'Ufficio Provinciale di Vigilanza Prezzi della loro Provincia. Tali proroghe non dovranno essere concesse oltre il giorno 24 dicembre 1944.

Qualora qualche categoria di commercianti potesse dimostrare inequivocabilmente che la disposizione in oggetto dovesse ledere i suoi giusti interessi in misura superiore a quella imposta dai principi dell'economia sociale in tempo di guerra a tutela della popolazione lavoratrice, essa potrà chiedere, tramite la competente Unione dei Commercianti, la fissazione di nuovi margini di utile.

ART. 2.

L'articolo a margine prescrive che gli operatori commerciali dovranno annotare sulle fatture d'acquisto delle merci poste in vendita le maggiorazioni commerciali in valore assoluto (lire e centesimi), conformi a quanto disposto dall'art. 1. In mancanza di fatture vale quanto disposto al riguardo dalla disposizione n. 19 dd. 28-6-44 e dalle relative circolari.

### Ridurre il commercio a catena

ART. 3.

Per eliminare le dannose conseguenze del commercio a catena, l'articolo a margine citato prescrive che le merci devono giungere al consumatore seguendo la via più breve, ossia non dovranno passare da un grossista all'altro solo per permettere a più operatori commerciali di lucrare sulla stessa merce.

Qualora più grossisti e dettaglianti volessero partecipare ad una transazione commerciale, questi dovranno dividersi tra di loro l'utile applicato una volta sola per ogni fase di scambio e sopportare a proprio carico le imposte entrante e le spese trasporto relative al maggior numero di passaggi. Se perciò una partita di merce del valore di L. 100.000, sulla quale è ammesso un utile del 10%,

purchè non in contrasto con quanto disposto dall'art. 1, passa dal grossista A a quello B e poi ad un terzo C che la vende a dettaglianti, questi tre grossisti dovranno dividersi tra di loro l'utile di L. 10.000, e sopportare anche l'imposta entrata relativa ai tre passaggi.

Va da sè che l'articolo in questione non va applicato a merci regolamentate nella distribuzione (merci contingentate) anche se, per necessità di distribuzione, sono inclusi più operatori nella fase di scambio che va dal produttore al dettagliante. Quora, per necessità di approvvigionamento, l'intermediazione di più grossisti e dettaglianti dovesse essere assolutamente necessaria e divisore del margine dovesse comportare sacrifici troppo elevati agli operatori, anche in relazione al costo di successivi trasporti, gli interessati potranno chiedere all'Ufficio Provinciale Vigilanza Prezzi competente per territorio l'autorizzazione ad applicare ognuno un intero margine di utile, specificandone l'ammontare.

In caso di passaggio diretto da industria a dettagliante, il margine del grossista spetta all'industria se la fornitura viene effettuata «franco negozio dettagliante», spetta invece al dettagliante se la fornitura viene fatta «franco partenza», tutta via, in questi due casi, vanno semplicemente sommate le percentuali di uti-

le ed il risultato di tale somma va applicato al costo franco stabilimento produzione o franco negozio dettagliante a seconda dei casi.

### ART. 4.

Questo Commissario si riserva la facoltà di fissare nuovi margini di utile, vuoi percentuali vuoi in cifra assoluta, per date categorie merceologiche o commerciali.

### Infrazioni

Si ricorda, infine, che infrazioni alla disposizione in oggetto e alla presente circolare saranno punite dagli Uffici Provinciali Vigilanza Prezzi con pene pecuniarie non inferiori alle Lire mille e, in casi particolarmente gravi, con la chiusura dell'esercizio.

\*\*

L'Unione Commercianti ha ottenuto che l'applicazione delle suddette disposizioni nella Provincia di Udine decorrano dal 10 gennaio 1945.

L'Unione stessa si riserva di comunicare alle ditte attraverso la stampa tutti quei chiarimenti o emendamenti che nel frattempo pervenissero per una pratica attuazione delle disposizioni in parola.

Prezzo di vendita attuale	L. 75,60
Costo attuale della merce A	L. 104,—
Maggiorazione in uso 20%	" 20,80
	" 16,80
Prezzo di vendita attuale in base alla disposizione N. 53 dd. 5-12-1944	L. 120,80

### Ad punto 2)

Costo della merce B nel 1. semestre 1943	L. 220,—
Maggiorazione d'uso 50%	" 110,—
Prezzo di vendita nel 1. semestre 1943	L. 330,—
Costo attuale della merce B	L. 330,—
Maggiorazione d'uso 50%	" 165,—
Prezzo di vendita attuale	L. 495,—
Costo attuale della merce B	L. 430,—
Maggiorazione d'uso 50%	" 215,—
Prezzo di vendita attuale	L. 595,—

superiore a L. 16,80 ossia al doppio della maggiorazione 1. semestre 1943, perciò da ridurre in pari a L. 165, ossia 1/2 volte margine 1. semestre 1943, perciò ammessa. superiore a L. 165, ossia 1/2 volte margine 1. semestre 1943, perciò da rettificarsi in " 165,—

### Avviso importante

Il pagamento del canone di L. 30 per il 1945 da parte di tutti quegli abbonati che non hanno ricevuto il volantino di c/ c/ postale deve effettuarsi esclusivamente presso le singole Delegazioni di zona dei Commercianti. Gli abbonati di Udine potranno versare l'importo all'Ufficio Amministrativo dell'Unione via Vittorio Veneto 17.

### Protesti cambiari

Elenco dei protesti cambiari elevati nella provincia di Udine durante il mese di Ottobre: Il Commercio Friulano pubblica fedelmente gli elenchi dei protesti depositati presso le Cancellerie dei Tribunali di Udine, Pordenone e Tolmezzo e non assume quindi alcuna responsabilità per gli errori che si potessero eventualmente riscontrare in tali elenchi.

Petri Maria, Udine. Peresutti Arturo, Godia, Dr. Floriano Amedeo, Polcenigo. Ragagnin Luigi, Spilimbergo, Modolo Marco, Ranghe di Polcenigo.

### I prezzi del vino

Con effetto dal 18 corrente la Sezione Provinciale dell'Alimentazione ha approvato i seguenti prezzi del vino: All'ingrosso vino bianco e rosso a gradazione legale esclusa l'imposta di consumo al litro L. 34. Al minuto: esportazioni L. 40; I e II cat. al banco L. 40; III cat. al banco L. 44; IV cat. banco L. 42. Per le vendite al tavolo i prezzi suddetti possono essere maggiorati della percentuale di servizio. La gradazione legale e intesi ad gradi 9 per il vino rosso e gradi 8 per il bianco. Se la merce viene innessa al consumo a gradazione superiore alla legale il prezzo relativo può essere maggiorato del valore di ogni grado in più.

### Abbonamenti alle radioaudizioni

Col 31 dicembre corrente scadono gli abbonamenti alle Radioaudizioni. Nell'interesse dei singoli abbonati, si richiama la loro attenzione sulle difficoltà che in questa epoca possono impedire e ritardare le operazioni di versamento e si fa loro presente l'opportunità di provvedere fin da ora al rinnovo senza attendere gli ultimissimi giorni consentiti dalla Legge. Gli abbonamenti ordinari devono essere rinnovati a mezzo del noto Libretto personale di iscrizione alle Radioaudizioni presso gli Uffici postali; le Licenze speciali, invece, con rimessa da farsi all'E.I.A.R., Trieste, piazza Oberdan 5 a mezzo vaglia postale ordinario od assegno bancario. Il pubblico tenga presente che agli ultimi giorni di scadenza, presso gli sportelli degli Uffici postali si verifica sempre un grande affollamento.

### Richiamo sull'orario di apertura e di chiusura dei negozi

La Prefettura comunica: E' stato rilevato che molti negozi non osservano l'orario di apertura e di chiusura prescritto dal Decreto Prefettizio n. 41295 in data 29 settembre 1944 XXII, e usano praticare, in particolare la chiusura anticipata adducendo come giustificazione il motivo dell'oscuramento. Si richiama l'attenzione degli interessati sull'osservanza del decreto suddetto e delle norme relative agli apprestamenti ai fini dell'oscuramento, avvertendo che apposito servizio di vigilanza è stato disposto al riguardo.

Diffondete « Il Commercio Friulano »

## Alcuni esempi pratici sull'applicazione delle norme

### Ad Art. 1 - A - COMMERCIO ALL'INGROSSO

#### Ad punto 1)

Costo della merce A nel 1. semestre 1943	L. 40,—
Maggiorazione in uso 5%	" 2,—
Prezzo di vendita nel 1943	L. 42,—
Costo attuale della merce A	L. 60,—
Maggiorazione in uso 5%	" 3,—
Prezzo di vendita attuale	L. 63,—
Costo attuale della merce A	L. 100,—
Maggiorazione in uso 5%	" 5,—
Prezzo di vendita attuale	" 4,—

Prezzo di vendita in base alla disposizione N. 53 dd. 5-12-1944 L. 104,—

#### Ad punto 2)

Costo della merce B nel 1. semestre 1943	L. 200,—
Maggiorazione d'uso 10%	" 20,—
Prezzo di vendita nel 1. semestre 1943	L. 220,—
Costo attuale della merce B	L. 300,—
Maggiorazione d'uso 10%	" 30,—
Prezzo di vendita attuale	L. 330,—
Costo attuale della merce B	L. 400,—
Maggiorazione d'uso 10%	" 40,—
Prezzo di vendita attuale	" 30,—
Prezzo di vendita attuale	L. 430,—

#### Ad punto 3)

Costo della merce C nel 1. semestre 1943	L. 10,—
Maggiorazione in uso 7%	" 0,70
Prezzo di vendita nel 1. semestre 1943	L. 10,70
Costo attuale della merce C	L. 16,—
Maggiorazione in uso 7%	" 1,12
Prezzo di vendita attuale	L. 17,12
Costo attuale della merce C	L. 18,—
Maggiorazione in uso 7%	" 1,26
Prezzo di vendita attuale	" 1,20
Prezzo di vendita attuale	L. 19,20

### Ad Art. 1 - B - COMMERCIO AL MINUTO

#### Ad punto 1)

Costo della merce A nel 1. semestre 1943	L. 42,—
Maggiorazione in uso 20%	" 8,40
Prezzo di vendita nel 1943	L. 50,40
Costo attuale della merce A	L. 63,—
Maggiorazione in uso 20%	" 12,60

inferiore a L. 1,20, ossia 12% di 10 lire, costo della merce nel 1. semestre 1943, perciò ammessa. superiore a L. 1,20, ossia 12% di 10 lire, costo della merce nel 1. semestre 1943, perciò da rettificarsi in " 1,20

### LISTINO SPECIALE N. 1

dei prezzi massimi delle consumazioni nei pubblici esercizi in vigore dal 20 Dicembre 1944.

Consumazioni: Caffetteria - Caffè espresso: I e II categoria al banco L. 30, al tavolo L. 60; III categoria al banco L. 10, al tavolo L. 20; IV categoria al banco L. 5, al tavolo L. 10. Cappuccino: L. 60, 2, L. 40, 1, 30. Cioccolata tazza piccola: L. 2,60, 2,20, 2,60, 2. Cioccolata tazza normale: L. 4,40, 5,40, 3,50, 4. Thè in tazza piccola: L. 2,20, 2,70, 1,80, 2,10. Thè in tazza normale: L. 3,60, 4,40, 3, 3,60. Caffè corretto: L. 4, 5, 3,50, 4,20. Bibite in genere - Sciroppi in genere sciolti o in bottiglia: L. 10, 12, 9, 11, 8. Aperitivi - Vermut e marsala: L. 10, 12, 9, 11, 8. Rabarbaro Zucca, Select e Aperol: L. 10, 12, 9, 11, 8. Aperitivi in genere: L. 10, 12, 9, 11, 8. Amari in genere (Bitter - China ecc.): L. 12, 15, 11, 14. Crema Marsala: L. 10, 12, 9, 11, 8. Punch: L. 11, 14, 10, 13. Vino caldo: L. 7, 9, 6, 8, 5. Liquori - Grappa superiore a 21°: L. 10, 12, 9, 11, 8. Altri liquori in genere superiori a 21°: L. 14, 17, 13, 16. Liquori a 21°: L. 10, 12, 9, 11, 8.

I prezzi al tavolo si intendono comprensivi della percentuale di servizio. I prezzi delle consumazioni non specificatamente indicate non possono superare quelli determinati per i tipi di consumazioni similari od affini.

### La lotta contro la borsa nera

### Denunce e sentenze durante il mese di novembre

Il Commissario di Stato per la lotta contro la borsa nera comunica: Nel corso del mese di novembre sono state fatte nella zona di operazioni del Litorale Adriatico 2172 denunce, cioè il 25 per cento in più del mese trascorso. Nei casi passati in giudizio sono state pronunciate 825 sentenze. L'importo complessivo delle multe inflitte ammonta a lire 3.186.105, e le pene detentive assommano a complessivi 24 anni. Le denunce sono state fatte contro 434 commercianti, 96 agricoltori, 8 aziende industriali, 76 operai e 1558 privati. Per aver agito in contrasto con l'obbligo di consegna sono state denunciate 157 persone, per aver lesso le prescrizioni sulla distribuzione 42 persone, per trasgressione alle prescrizioni sull'economia industriale 511 persone e infine per commercio di borsa nera 1462 persone.

**olivetti**  
Macchine per scrivere contabili e da calcolo Schedari Synthesis Olivetti  
Concessionaria esclusiva per le zone di Udine e Gorizia  
**Ditta Enrico Tudelli**  
UDINE - Via Mercatovecchio, 19 - Telef. 13-3  
GORIZIA - Via Cavour, 2 - Telef. 8-60  
Corso Vittorio Emanuele, 20 - Telef. 7-07

**Dott. BRUNO BRUNO**  
MEDICINA GENERALE  
Udine - Via Costanzo Ciano, (ex Via Prefettura) - Telef. 20-52  
Riceve dalle ore 13 alle 15.30  
**ABBONATEVI al COMMERCIO FRIULANO**

**GIUSEPPE PIVETTA**  
Direttore responsabile  
Autorizzazione del Ministero della Cultura Popolare N. 1786 del 1. marzo 1944-XXII  
UDINE - ARTI GRAFICHE FRIULANE  
Via Treppo 1 - Telef. 2-52  
**DIFFONDETE IL « COMMERCIO FRIULANO »**  
**L'OFFICINA LAGOMARSINO**  
ricostruisce e ripara  
MACCHINE da SCRIVERE ADDIZIONATRICI - CALCOLATRICI di QUALUNQUE MARCA  
Via Rauscedo 2 (Palazzo Odeon)  
Udine - Telefono 19-43  
Agente NARCISIO LOVAT

**BANCA CATTOLICA DEL VENETO**  
SOCIETA' ANONIMA - Capitale Sociale L. 50.000.000  
Riserve L. 10.500.000  
SEDE SOCIALE e DIREZIONE GENERALE in VICENZA  
Sedi: BASSANO DEL GRAPPA - BELLUNO - MESTRE (Venezia) - PADOVA - ROVIGO - TREVISO - UDINE - VICENZA  
Filiali minori nei principali centri delle rispettive zone  
Emissione gratuita di propri assegni circolari  
Tutte le operazioni di Banca alle migliori condizioni

**BANCA DEL FRIULI**  
Sede e Direzione Centrale: UDINE  
Capitale L. 4.000.000,—; Riserve L. 13.250.000,—  
Filiali: Artagna; Aviano; Azzano X; Buia; Casarsa della Delizia; Cervignano del Friuli; Cividale del Friuli; Codroipo; Cordovado; Cordovado; Cormons; Fagnana; Gemona del Friuli; Gorizia; Gradisca d'Isonzo; Grado; Latisana; Maniago; Moggio Udinese; Monfalcone; Montebelluna; Morlegliano; Ovaro; Palmanova; Paluzza; Pontebba; Pordenone; Portogruaro; Sacile; S. Daniele del Friuli; S. Giorgio di Nogaro; S. Vito al Tagliamento; Spilimbergo; Tarcento; Tarvisio; Tolmezzo; Torviscosa; Tricesimo; Valvasone.  
Recapiti: Caneva di Sacile; Clarzetto; Faedis; Lignano Bagni; Meduno; Polcenigo; Talmassons; Travasio; Venzone.  
Esattorie Conorziali: Aviano; Meduno; Moggio Udinese; Pontebba; Nimis; Ovaro; Paluzza; Portogruaro; S. Daniele del Friuli; S. Giorgio di Nogaro; S. Vito al Tagl.; Torviscosa.  
**LA BANCA DEL FRIULI**  
quello che in FRIULI raccoglie nel FRIULI distribuisce

**CASA DI CURA**  
**Dr. F. PELIZZO**  
Specialista per le malattie d'ORECCHIO - NASO - GOLA  
presso la Clinica Otorinolaringologica della Università di Firenze  
Udine - Via Riva 32 - Telef. 6-2  
dalle 9 alle 12 - dalle 14 alle 17

**Dott. G. FALESCHINI**  
Medico Chirurgo Specialista Malattie Veneree e della Pelle  
Riceve: ore 10-12.30; 15-18  
UDINE, vicolo Brovedan 6 - tel. 13-4  
(da piazza delle Erbe a via Zanoni)

Specialista  
**MALATTIE DEGLI OCCHI E DIFETTI DELLA VISTA**  
**Dr. MICHELE SONZIO**  
UDINE: Via Zanoni 16 - tel. 12-34  
Consultazioni:  
tutti i giorni dalle 10-12 - 15-17

**MALATTIE NERVOSE**  
**Dr. L. MEZZINO**  
già assist. Clinica neuropatologica Università di Napoli  
Medico Ospedale Psichiatrico  
UDINE - Via Volturano, 1  
Riceve ore 13-15

**Prof. S. STEFANINI**  
Docente Clinica Pediatrica Università di Bologna  
Primario Ospedale Civile  
Specialista Malattie dei BAMBINI.  
Via Roma 16 - Tel. 15-63  
Riceve 11-13 - 15-17

**Dott. L. BADER**  
Specialista primario  
**ORTOPEDIA TRAUMATOLOGICA**  
già Ass. Vol. all'Ist. Rizzoli di Bologna. Riceve: il secondo e l'ultimo martedì del mese alle ore 14-16 presso la Casa di Cura dott. Castellani Porta Gemona - Udine - Tel. 1-84.

**MALATTIE DEGLI OCCHI DIFETTI DI VISTA**  
**Prof. A. ALIQUO-MAZZEI**  
Doc. dell'Università di Padova  
Primario dell'Ospedale Civile  
UDINE - Via N. Sauro 1, tel. 5-22  
Riceve: 11-12.30 e 15-17

**CASA DI CURA PER MALATTIE DEGLI OCCHI del Dott. T. BALDASSARRI**  
SPECIALISTA  
Visite e consulti 11.30-12.30; 15-18  
UDINE - VIA DUCA D'AOSTA (già Cussignacco) n. 5 - tel. 360  
Aut. Pref. 8775 Udine 8-6-928

**Dr. ERMES FAIONI**  
MEDICINA GENERALE  
MALATTIE REUMATICHE SCIATICA  
Ambulatorio via Rauscedo n. 1 dalle 13.30 alle 15 - Tel. 16-49

**Dott. B. PITTONI**  
CHIRURGIA MINORE e CURA INCR. VENE VARICOSI ANCHE A DOMICILIO  
Riceve alle ore 10 in VIA DUCA D'AOSTA 5 - UDINE (già via Cussignacco)  
Abitazione via Zanoni 6 - Tel. 13-4

**GABINETTO DENTISTICO**  
**Dott. A. Ferraguti**  
Via Faula 26  
martedì, mercoledì sabato ore 10-18

**CASSA DI RISPARMIO DI UDINE**  
FONDATA NEL 1876 - Premiata dal Ministero con medaglia d'oro  
Patrimonio 36 milioni - Depositi 340 milioni  
**SEZIONE DI CREDITO AGRARIO DI ESERCIZIO e MIGLIORAMENTO**  
Filiali: Cervignano, Cividale, Latisana, Maniago, Pordenone, Sacile, S. Daniele del Friuli, S. Vito al Tagliamento, Tolmezzo.  
RICEVITORIA e CASSA PROVINCIALE DI UDINE  
Esattorie: Udine, Cervignano, Latisana, Mortegliano, Maniago, Sacile, Tolmezzo.  
Presso gli uffici di Ricevitoria, Esattoria e Tesoreria - in Via Zanoni - funziona un servizio CASSETTE DI SICUREZZA in apposito impianto corazzato, costruito secondo i sistemi più moderni e situato in locali che offrono la migliore garanzia.