

II

SETTORE DEL CEMENTO

Sul settore del cemento, era stata predisposta una relazione a cura della Segreteria tecnica, con testo base redatto dal prof. Pietro Battara. Vennero di poi presentate tre relazioni, a firma, rispettivamente, dei deputati Dosi, Leonardi e Roberti. Nella seduta del 23 giugno 1965 la Commissione, nel prendere atto della relazione tecnica nella sua impostazione e nelle sue conclusioni di massima, approvava a maggioranza la relazione Dosi. Le relazioni Leonardi e Roberti, su richiesta dei proponenti, venivano assunte come relazioni di minoranza.

RELAZIONE TECNICA

CAPITOLO I.

LA PRODUZIONE DEL CEMENTO IN ITALIA ED ALL'ESTERO NEGLI ULTIMI ANNI

Le statistiche ufficiali del cemento danno, per la maggior parte dei paesi ed anche per l'Italia, la produzione complessiva del cemento macinato comprendendo anche l'agglomerante cementizio. Tale inclusione è del tutto insignificante data la trascurabile percentuale dell'agglomerante sulla produzione complessiva; basti dire a tal riguardo che non soltanto la percentuale è stata, nel corso del periodo che considereremo, assai bassa, ma ha presentato anche una netta tendenza alla diminuzione. Ad esempio in Italia, mentre nel 1950 la percentuale sulla produzione complessiva dell'agglomerante rappresentava l'1,39%, nel 1961 essa si riduceva al solo 0,22%.

Per quanto concerne i diversi tipi di cemento, secondo le loro caratteristiche fisico-chimiche, in genere le statistiche ufficiali non forniscono dati distinti e d'altra parte, ai fini dei confronti internazionali, tali distinzioni non potrebbero essere tenute presenti data la diversità delle norme e delle classificazioni esistenti nei diversi paesi. Qualche elemento al riguardo è fornito dalle associazioni cementiere dei diversi paesi, ma si tratta in genere di dati rilevati occasionalmente e non per la totalità delle imprese produttrici.

Lo sviluppo dell'industria cementiera negli ultimi anni sarà studiato pertanto sui dati relativi alla produzione complessiva del cemento dei diversi tipi compresi gli agglomeranti cementizi.

Prima di passare all'esame dei dati è opportuno precisare che le serie che verremo esaminando sono rilevate dalle statistiche ufficiali dei singoli paesi, compresa l'Italia. I dati del censimento industriale e commerciale del 1937-1939 ed i dati rilevati per i singoli stabilimenti della Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti della concorrenza per il 1960 mettono invero in evidenza per l'Italia qualche differenza rispetto

alla produzione rilevata dalla statistica ufficiale, ma, per ragioni di confrontabilità, non si è ritenuto opportuno modificare un singolo dato della serie (1960), riservando la trattazione delle differenze riscontrate al capitolo IV.

Nei primi anni del dopoguerra la produzione del cemento in non pochi paesi risultò sensibilmente diminuita nei confronti dell'anteguerra, sia per le distruzioni di non poche cementerie in conseguenza degli eventi bellici, sia anche per la difficoltà di disporre delle materie prime indispensabili e cioè combustibili ed energia elettrica. Per l'Italia il livello produttivo prebellico è stato raggiunto fra il 1949 ed il 1950, per la Francia nel 1948, per la Germania Occidentale soltanto nel 1953, per il Belgio ed il Lussemburgo fra il 1947 ed il 1948, per i Paesi Bassi nel 1947, per il Regno Unito fra il 1947 ed il 1948, per il Giappone fra il 1950 ed il 1951, mentre per la Svizzera, paese non belligerante, e per gli Stati Uniti d'America la produzione progredì continuamente anche negli anni della guerra.

La produzione italiana del cemento ha presentato nel dopoguerra incrementi continui con percentuali d'aumento assai notevoli. Dal 1952 al 1962 essa in complesso presenta un aumento del 192,5% ed il tasso medio di incremento annuo (calcolato con la formula dell'interesse composto) risulta dell'11%. Con tale tasso gli indici calcolati con base 1952 e gli indici teorici presentano un grado assai elevato di approssimazione e le due curve coincidono quasi dal 1958 al 1962, mentre i dati effettivi fra il 1952 ed il 1958 sono un po' superiori ai dati teorici. In altri termini, il tasso di incremento medio annuo risulta più forte nei primi 5 anni del periodo e meno forte negli ultimi anni.

Degli altri paesi considerati, soltanto il Giappone presenta un tasso medio di incremento annuo maggiore di quello dell'Italia e cioè del 16%, seguito dalla Svizzera con un tasso di poco superiore al 10%, dai Paesi Bassi con il 9%, dalla Germania Occidentale con l'8%, dalla Francia con il 7%, dal Regno Unito con meno del 3%, dagli Stati Uniti d'America con il 3%, dal Belgio con il 2%.

Se pertanto si escludono gli Stati Uniti d'America, il Regno Unito ed il Belgio-Lussemburgo, l'aumento della produzione del cemento nel decennio 1952-1962 è stato notevole in tutti i paesi ad elevato sviluppo industriale, ma in questo quadro generale l'Italia occupa una posizione preminente, superata, come detto, soltanto dal Giappone, la cui posizione di partenza però era nettamente inferiore a quella di tutti gli altri paesi, se si tiene conto, come si dirà più particolareggiatamente in seguito, del consumo *pro capite* che in questo paese nell'anteguerra era di gran lunga inferiore a quello di tutti gli altri paesi considerati.

TABELLA N. 1.

Produzione di cemento dal 1947 al 1962 in Italia ed in altri paesi.

Anni	Italia	Francia	Germania Occidentale	Belgio Lussemburgo	Olanda	Regno Unito	Svizzera	U.S.A.	Giappone
000 Tonn.									
1947 ..	(3.100)	3.856	2.977	2.933	520	7.071	995	31.488	1.232
1948 ..	(3.500)	5.378	5.580	3.635	589	8.658	1.022	34.620	1.859
1949 ..	(4.400)	6.443	8.460	3.297	565	9.364	977	35.424	3.278
1950 ..	5.338	7.208	10.877	3.677	593	9.906	1.078	38.004	4.451
1951 ..	5.952	8.125	12.204	4.524	702	10.385	1.320	41.244	6.532
1952 ..	6.914	8.645	12.875	4.215	813	11.316	1.379	41.784	7.096
1953 ..	8.032	9.050	15.378	4.773	861	11.399	1.574	45.028	8.741
1954 ..	8.919	9.372	16.279	4.526	972	12.151	1.812	45.652	10.640
1955 ..	10.925	10.574	18.769	4.846	1.101	12.711	2.103	49.909	10.519
1956 ..	11.311	11.189	19.660	4.827	1.256	12.968	2.376	53.251	12.969
1957 ..	11.906	12.475	19.252	4.865	1.320	12.154	2.503	49.853	15.108
1958 ..	12.760	13.418	19.786	4.253	1.366	11.852	2.174	52.266	14.904
1959 ..	14.221	13.999	24.001	4.631	1.600	12.792	2.678	56.828	17.168
1960 ..	15.817	14.173	25.845	4.598	1.798	13.500	3.041	53.482	22.425
1961 ..	18.011	15.756	26.853	4.985	1.903	14.380	3.600	54.242	24.482
1962 ..	20.214	16.832	28.244	5.026	2.014	14.251	3.729	56.274	28.662
1952 = 100									
1947 ..	(44,8)	44,6	23,1	69,6	64,0	62,5	72,1	75,4	17,4
1948 ..	(50,6)	62,2	43,3	86,2	72,4	76,5	74,1	82,9	26,2
1949 ..	(63,6)	74,5	65,7	78,2	69,5	82,8	70,8	84,8	46,2
1950 ..	77,2	83,4	84,5	87,2	72,9	87,6	78,2	91,0	62,7
1951 ..	86,1	94,0	94,8	107,3	86,3	91,8	95,7	98,7	92,1
1952 ..	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1953 ..	116,2	104,7	119,4	113,2	105,9	100,7	114,1	107,8	123,2
1954 ..	129,0	108,4	126,4	107,4	119,6	107,4	131,4	109,3	149,9
1955 ..	158,0	122,3	145,8	115,0	135,4	112,3	152,5	119,4	148,2
1956 ..	163,6	129,4	152,7	114,5	154,5	114,6	172,3	127,4	182,8
1957 ..	172,2	144,3	149,5	115,4	162,4	107,4	181,5	119,3	212,9
1958 ..	184,6	155,2	153,7	100,9	168,0	104,7	157,6	125,1	210,0
1959 ..	205,8	161,9	186,4	109,9	196,8	113,0	192,2	136,0	241,9
1960 ..	228,8	163,9	200,7	109,1	221,2	119,3	220,6	128,0	316,0
1961 ..	260,5	182,2	208,6	118,3	234,1	127,1	261,1	129,8	345,0
1962 ..	292,4	194,7	219,4	119,2	247,7	125,9	270,4	134,7	403,9

A questo eccezionale sviluppo della produzione del cemento in tutti i paesi, corrispondono evidentemente aumenti altrettanto eccezionali dei consumi *pro capite* del cemento, con la differenza che, sotto tale aspetto, vengono in questione le posizioni occupate in partenza.

Tenendo conto delle disponibilità del cemento in ciascun paese, risultanti oltre che dalla produzione anche dalla differenza fra le esportazioni e le importazioni, nell'anteguerra (1938) il consumo per abitante più elevato si aveva per il Belgio con 247 Kg., seguito a breve distanza dalla Germania con 212 Kg., dalla Svizzera con 158 Kg., dal Regno Unito con 154 Kg., dagli Stati Uniti d'America con 138 Kg., dai Paesi Bassi

TABELLA N. 2.

Disponibilità (produzione + importazioni — esportazioni) di cemento per abitante in kg in Italia ed in altri paesi.

Anni	Italia	Francia	Germania Occidentale	Belgio Lussemburgo	Olanda	Regno Unito	Svizzera	U.S.A.	Giappone
1947 ..	(70)	105	65	215	90	125	225	210	16
1948 ..	(75)	131	113	234	132	143	227	229	22
1949 ..	(93)	142	159	250	156	155	211	232	34
1950 ..	111	155	200	275	164	161	229	251	48
1951 ..	122	172	209	296	172	173	276	266	65
1952 ..	144	182	218	306	155	182	287	264	72
1953 ..	175	191	261	322	192	195	323	280	92
1954 ..	190	200	289	312	201	204	385	280	111
1955 ..	230	228	328	321	219	211	445	306	104
1956 ..	235	243	346	346	242	221	510	320	121
1957 ..	246	273	332	339	254	207	493	295	142
1958 ..	262	285	347	326	224	204	421	303	145
1959 ..	291	288	397	344	255	228	509	324	169
1960 ..	321	289	436	341	276	242	564	299	223
1961 ..	363	315	460	374	286	265	655	298	241
1962 ..	402	332	485	380	289	263	673	306	283

con 112 Kg., dall'Italia con 95 Kg., dalla Francia con 91 Kg. e dal Giappone, infine, con 72 Kg.

Rispetto a tale situazione prebellica, che vedeva fra i 9 paesi indicati l'Italia al terz'ultimo posto, alla fine del periodo da noi considerato, cioè nel 1962, la posizione italiana quanto a consumi *pro capite* risulta decisamente capovolta nella graduatoria, venendo l'Italia ad occupare il terzo posto immediatamente dopo la Svizzera e la Germania occidentale.

I dati contenuti nella tabella 2 non hanno bisogno di molti commenti, ma un aspetto particolare non può essere trascurato. Il giudizio sull'elevatezza dei consumi per abitante nei diversi paesi prescinde evidentemente dalla posizione reddituale degli abitanti di ciascun paese, mentre appare invece assai interessante la questione relativa alla percentuale del reddito per abitante destinata in ciascun paese al consumo di cemento. Senza peraltro entrare in calcoli complessi di trasformazione delle quantità in valore, nella seguente tab. 3 diamo per il 1960 il reddito per abitante nei singoli paesi, il consumo di cemento, la percentuale delle due serie sul

TABELLA N. 3.

Reddito e consumo di cemento nel 1960.

PAESI	Reddito <i>pro-capite</i> in 000 lire	Consumo di cemento <i>pro-capite</i> in kg	% fatta uguale a 100 la media per i 9 paesi		$\frac{e}{d} \cdot 100$
			Reddito	Consumo cemento	
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
Italia	361	321	50,3	95,2	189,2
Francia	725	289	101,2	85,8	84,8
Germania Occidentale	709	436	98,7	129,4	131,1
Belgio-Lussemburgo	757	341	105,6	101,2	95,8
Olanda	553	276	77,1	81,9	106,2
Regno Unito	772	242	107,7	71,8	66,7
Svizzera	763	564	106,4	164,4	154,5
S.U.A.	1.574	299	219,5	88,7	40,4
Giappone	233	223	32,5	66,2	203,7

reddito medio per abitante nei 9 paesi e sul consumo medio di cemento, ed infine il rapporto fra le due percentuali di ciascun paese.

Nella graduatoria dei rapporti contenuti nella colonna (f) l'Italia occupa il secondo posto, subito dopo il Giappone, il che sta a significare che rispetto al reddito medio per abitante l'Italia ha un consumo medio per abitante di cemento di gran lunga più elevato rispetto agli altri paesi europei ed agli Stati Uniti, mentre questi ultimi presentano il rapporto più basso, il che significa che sul reddito medio per abitante in tale paese la spesa per il cemento rappresenta la frazione più bassa.

Se pertanto il consumo del cemento può assumersi come indice dell'attività edilizia, dai dati sopraesposti risulta che il livello relativo, rispetto al reddito, delle attività edilizie e delle costruzioni è risultato in Italia assai più elevato che non negli altri paesi europei. Constatazione assai importante dal punto di vista della destinazione del reddito nazionale.

Esaminato l'andamento della produzione e dei consumi *pro capite* del cemento negli ultimi anni e nei diversi paesi, rimane ancora da esaminare l'importanza che assume sulle disponibilità del cemento il commercio estero.

Nella tabella 4 sono riportati i dati delle importazioni e delle esportazioni per il periodo e per i paesi considerati.

Le importazioni e le esportazioni, presentano per l'Italia, nel periodo considerato, valori del tutto trascurabili, ma il fenomeno di uno scarso commercio estero è più o meno comune a tutti i paesi, escluse rare eccezioni. Infatti per quanto riguarda le importazioni il solo paese che presenta, rispetto alla produzione nazionale, una quota elevata di cemento importato è l'Olanda che si rifornisce prevalentemente in Belgio.

Le esportazioni, mentre risultano trascurabili, per l'Italia, per i Paesi Bassi, per la Svizzera e per gli U.S.A., presentano valori abbastanza elevati per il Belgio, per la Francia, per la Germania e per il Regno Unito. Per quest'ultimo paese, però, negli ultimi anni esse sono sensibilmente diminuite.

In genere dai dati sul commercio estero del cemento appare chiaro che, a parte condizioni particolari come quelle esistenti fra il Belgio e i Paesi Bassi, o le esportazioni verso paesi d'oltremare per esigenze del tutto eccezionali date le scarse possibilità produttive di questi ultimi paesi, le importazioni e le esportazioni del cemento si riducono a movimenti di frontiera fra zone assai limitate.

Per quanto concerne l'Italia può interessare qualche precisazione sugli scambi di clinker e di cemento con l'estero.

Nel 1960 sono stati importati complessivamente 112 mila quintali di clinker e ne sono stati esportati 664 mila quintali. A parte quantità

TABELLA N. 4.

Commercio estero del cemento in Italia ed in altri Paesi.

Anni	Italia	Francia	Germania Occidentale	Belgio Lussemburgo	Olanda	Regno Unito	Svizzera	U.S.A.	Giappone
	ESPORTAZIONI 000 Tonn.								
1947 ..	69	15	—	2	384	13	26	1	—
1948 ..	8	8	1	2	708	88	17	48	—
1949 ..	4	4	3	2	996	319	5	19	—
1950 ..	5	12	8	5	1.085	117	7	238	—
1951 ..	6	53	3	5	1.179	336	7	153	—
1952 ..	42	29	2	5	949	55	8	81	—
1953 ..	330	9	22	6	1.286	511	12	66	—
1954 ..	174	9	34	13	1.290	138	92	77	—
1955 ..	145	13	125	15	1.453	124	119	888	—
1956 ..	63	41	137	18	1.513	111	197	753	—
1957 ..	52	91	84	18	1.656	73	31	755	—
1958 ..	61	32	74	11	1.290	106	22	550	—
1959 ..	61	14	318	10	1.534	179	27	839	—
1960 ..	51	11	460	12	1.602	466	21	639	—
1961 ..	99	13	329	62	1.664	642	93	543	—
1962 ..	190	30	367	33	1.452	391	151	897	—
	IMPORTAZIONI 000 Tonn.								
1947 ..	1	162	41	1.059	4	889	1	1.229	4
1948 ..	62	406	364	1.562	—	1.602	—	693	140
1949 ..	124	661	991	1.070	4	1.903	2	922	477
1950 ..	158	844	1.328	1.221	15	1.911	9	209	485
1951 ..	203	996	1.624	1.873	26	2.002	17	315	1.075
1952 ..	146	1.022	1.772	1.452	31	2.164	5	388	929
1953 ..	23	1.043	1.991	1.851	29	2.027	9	340	797
1954 ..	12	879	1.322	1.694	16	1.880	6	222	906
1955 ..	10	767	1.740	1.918	22	1.993	7	268	1.219
1956 ..	17	661	1.436	1.654	30	1.712	5	239	2.116
1957 ..	24	561	1.487	1.724	22	1.513	9	148	2.199
1958 ..	70	709	970	1.202	15	1.313	13	96	1.598
1959 ..	106	1.056	1.019	1.411	13	1.185	40	43	1.478
1960 ..	157	1.351	953	1.324	9	1.107	73	32	1.617
1961 ..	72	1.346	972	1.404	15	767	25	49	1.823
1962 ..	135	1.263	834	1.329	5	354	21	65	1.792

trascurabili importate dalla Repubblica Federale Tedesca e dal Regno Unito, le quantità maggiori provenivano dalla Danimarca (28 mila q.li) e dalla Tunisia (83 mila q.li). Le esportazioni di clinker erano invece dirette per la massima parte verso l'Austria (263 mila q.li) e verso la Jugoslavia (393 mila q.li).

Per il cemento, sono stati importati 338 mila q.li dalla Francia e 49 mila q.li dalla Jugoslavia su un totale di 394 mila q.li importati. Su 906 mila q.li esportati nel 1960, 235 mila q.li erano destinati a Malta, 15 mila alla Svizzera, 30 mila alla Birmania, 378 mila a paesi del continente africano, 99 mila agli Stati Uniti e 72 mila al Venezuela. A parte il commercio di oltre mare verso i paesi africani e oltre Atlantico, non stupisce la circostanza che, ad esempio, verso la Jugoslavia siano stati esportati notevoli quantitativi di clinker e siano state importate rilevanti quantità di cemento. Basta infatti che una cementeria jugoslava dell'Adriatico abbia un guasto ai forni o abbia una richiesta momentanea che non può soddisfare perché si determini la convenienza di importare un carico di clinker dalle cementerie adriatiche italiane e viceversa. Altrettanto dicasi per le cementerie jugoslave esistenti ai confini orientali italiani che possono rifornire comodamente alcuni mercati limitrofi come Gorizia o Trieste.

Se si guarda anche ai dati di altri anni, ad esempio il 1962 ed il 1963, si constatano situazioni analoghe. Nel 1962 sono stati esportati soltanto 18 mila q.li di clinker, ma nel 1963 le esportazioni sono salite a 223 mila q.li, mentre le importazioni dai 112 mila q.li del 1960 sono salite nel 1962 a 1.306 migliaia di q.li per scendere a 615 mila q.li nel 1963. In tale anno sono state importate dalle cementerie del Mezzogiorno ben 545 mila q.li di clinker dalla Tunisia per far fronte ad esigenze locali, mentre le cementerie del Nord hanno esportato in Svizzera 22 mila q.li di clinker.

Per il cemento, invece, nel 1962 le esportazioni raggiungono 1.351 migliaia di q.li e nel 1963 1.498 migliaia di q.li. In particolare nel 1963 sono stati importati dalla Francia 397 mila q.li, ma ne sono stati esportati 104 mila, con un interscambio che mette in evidenza situazioni analoghe a quelle già rilevate per la Jugoslavia nel 1960. Nello stesso anno sono stati importati dalla Jugoslavia ancora 78 mila q.li di cemento, mentre oltre quelle già viste verso la Francia, sono state rilevate esportazioni per 166 mila q.li verso Malta, per 57 mila q.li verso la Svizzera e per 865 mila q.li verso paesi del continente africano.

La circostanza che buona parte del commercio estero di clinker e di cemento provenga o sia diretta verso i paesi di oltremare, a parte i

movimenti di confine come quelli con la Francia, con la Jugoslavia e con la Svizzera, dipende essenzialmente dalla poca convenienza dei trasporti terrestri di una merce di scarso valore e di gran peso, della quale persino il trasporto per via marittima può effettuarsi soltanto in particolari circostanze dei mercati locali da rifornire.

CAPITOLO II.

TIPI E PREZZI DEL CEMENTO IN ITALIA E CONFRONTI FRA I PREZZI INTERNAZIONALI

Nel capitolo precedente è stato esaminato l'andamento della produzione del cemento in Italia e nei principali paesi produttori e le quantità sono state, per le ragioni dette, riferite all'insieme delle qualità e dei tipi di cemento.

In questo capitolo ci limiteremo a trattare delle qualità e dei tipi di cemento esclusivamente in vista dell'andamento dei prezzi dei diversi tipi che vengono trattati sul mercato, rinviando al capitolo successivo l'esame delle norme in materia di accettazione dei leganti idraulici e delle altre questioni relative alla legislazione che interessa direttamente la produzione del cemento.

In base ai questionari diramati dalla Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti alla concorrenza sono state rilevate sia le qualità sia i tipi di cemento prodotti quali risultano classificati nelle norme contenute nel regio decreto 16 novembre 1939, n. 2228.

I dati rilevati con i questionari inviati alle aziende coprono quasi il totale della produzione del 1960, dato che le aziende che non hanno risposto al questionario producevano solo lo 0,7% della produzione complessiva.

Si può pertanto ritenere che i dati sulle qualità ed i tipi rilevati rispondano esattamente alla situazione effettiva della produzione.

Come risulta dalla seguente tabella, la percentuale più alta della produzione era costituita dal cemento pozzolanico, con il 48,23%, seguita dalla produzione di cemento portland, con il 35,28%, e da quella del cemento d'altoforno, con il 14,23%.

Per quanto riguarda i tipi di cemento, nel 1960 il 22,13% era rappresentato da cemento ad alta resistenza, mentre nel 1959 tale percentuale risultava del 20,29%. Comprendendo anche i cementi bianchi e

TABELLA N. 5.

QUALITA'	Tipo	Produzione 000 tonn.	%
Portland	{ normale	3.240	21,09
	{ alta resistenza	2.282	14,19
Pozzolatico	{ normale	7.138	44,35
	{ alta resistenza	626	3,88
Altoforno	{ normale	1.636	10,17
	{ alta resistenza	654	4,06
Speciali	—	241	1,50
Agglomerante cementizio	—	123	0,76
Totale	—	15.940	100,00

speciali, nel 1960 tali percentuali si elevavano al 23,63% e nel 1959 al 21,60%. Negli ultimi anni poi, a quanto risulta dai dati pubblicati dall'Associazione tecnica economica del cemento, la tendenza all'aumento della produzione del tipo ad alta resistenza sarebbe costante ed infatti la percentuale sul totale della produzione sarebbe ancora salita nel 1961 al 24,7%, nel 1962 al 27,7% e nel 1963 al 28,3%.

Come sarà detto più estesamente in seguito, le norme tuttora vigenti sull'accettazione dei leganti idraulici distinguono due tipi a resistenza « 500 » ed a resistenza « 680 ». Negli ultimi anni però i consumi di cemento si sono rivolti a tipi diversi a resistenza più elevata. Al tipo « 500 » si è venuto via via sostituendo il tipo « 600 » e al tipo « 680 » si è venuto ad aggiungere un tipo a resistenza più elevata e cioè il « 730 ». Benché i nuovi tipi di cemento non rientrino nella classificazione ufficiale, tuttavia un riconoscimento è venuto per altra via con la fissazione del prezzo di essi da parte del C.I.P.

Mentre infatti con i precedenti provvedimenti del C.I.P. venivano fissati i prezzi massimi per i tipi « 500 » e « 680 », con il provvedimento 5 aprile 1961 che riduceva il prezzo del « 500 » da lire 765 a lire 730 ed il prezzo del « 680 » da lire 925 a lire 880, si determinava in lire 740

il prezzo a quintale del cemento tipo « 600 » e a lire 895 al quintale il tipo « 730 ».

La statistica dei prezzi del cemento alla produzione fa riferimento ai due tipi « 500 » e « 680 » e soltanto negli ultimi tempi, in genere i prezzi sono riferiti al tipo « 600 ». Un prezzo medio del cemento non viene calcolato sia per difficoltà obiettive e sia per la mancanza di possibilità di confronti con i prezzi internazionali. In realtà il prezzo medio dovrebbe risultare dalla ponderazione dei prezzi con le quantità dei diversi tipi, il che porterebbe ad una visione particolare delle variazioni dei prezzi medi stessi. Tenendo conto infatti dei pesi esistenti nel 1960 e nel 1963, il prezzo medio alla produzione, in base ai prezzi massimi fissati dal C.I.P. per i tipi « 600 » e « 680 », sarebbe variato da lire 771 a lire 780.

Benché la questione dei prezzi medi del cemento possa assumere in futuro una certa importanza, per ora non è il caso di soffermarsi su un problema che riveste una modesta portata pratica. Tuttavia, agli effetti dei confronti fra i prezzi del cemento nei diversi paesi, non può ignorarsi la circostanza che un'idea precisa delle diversità dei livelli potrebbe risultare soltanto da un'analisi portata sui prezzi medi dei diversi tipi di cemento per merce nuda franco stabilimento e quantitativo determinato.

Nel capitolo precedente è stata esaminata la posizione occupata dall'Italia fra i diversi paesi quanto alla produzione di cemento in termini assoluti e *pro capite*; cercheremo ora, alla luce degli elementi disponibili, di esaminare i prezzi del cemento nel nostro paese e negli altri paesi per i quali si posseggono dati sufficientemente attendibili.

I dati relativi al prezzo del cemento per i diversi paesi sono tratti dalla pubblicazione che da alcuni anni viene curata dall'O.C.S.E. (Organizzazione di cooperazione e sviluppo economico) dal titolo *L'industrie du Cement*. I dati contenuti in detta pubblicazione hanno un carattere di ufficialità e sono tratti dalle statistiche ufficiali dei diversi paesi aderenti all'Organizzazione.

I dati pubblicati, che riporteremo, in alcuni casi non sono confrontabili fra loro ed in genere presentano una omogeneità relativa date le diverse condizioni nelle quali hanno luogo le determinazioni dei prezzi nei vari paesi. I prezzi considerati si riferiscono a qualità di cemento portland di qualità corrente, franco stabilimento, esclusi i prezzi dei sacchi e le imposte.

Già la circostanza che i prezzi si riferiscano a qualità correnti costituisce un elemento di incertezza, non essendovi uniformità nei criteri di accettazione dei leganti idraulici nei diversi paesi. Ma non basta. I

prezzi per il Regno Unito contenuti nelle pubblicazioni O.C.S.E. riguardano fino al 1960 un quantitativo di 6 tonnellate fornito al centro di Londra compreso il prezzo dei sacchi, mentre per il 1961 il prezzo è riferito ad una quantità di 8 tonnellate di cemento fornito nel centro di Londra compreso il prezzo dei sacchi ed uno sconto del 2,5%. Per quanto riguarda la Francia la pubblicazione non chiarisce di quale prezzo si tratti, chiarimento indispensabile dato che per tale paese sussistono prezzi diversi nelle 5 zone nelle quali il territorio è suddiviso agli effetti dei prezzi praticati dai produttori.

Per quanto riguarda lo stesso prezzo del cemento in Italia esso risulta, per il 1961 ed il 1962, di dollari 11,25 per tonnellata, che al cambio ufficiale è pari a lire 7.030, mentre il prezzo massimo fissato dal C.I.P. per merce nuda, franco stabilimento ed escluso il sacco e le imposte, è di lire 7.300 per il tipo « 500 » e di lire 7.400 per il tipo « 600 ». Si ha così una differenza del 5% esatto fra il prezzo contenuto nella pubblicazione O.C.S.E. ed il prezzo massimo C.I.P. tipo « 600 », il che fa ritenere che il prezzo contenuto nella suddetta pubblicazione sia diminuito degli sconti per quantitativi di un certo rilievo, degli sconti per pronta cassa e di altri sconti. Questa differenza fra il prezzo massimo fissato dal C.I.P. ed il prezzo riportato nella pubblicazione O.C.S.E. si riscontra soltanto per gli anni sopraccitati, mentre per gli anni dal 1955 al 1958 il prezzo in dollari risulta di 12,88 per tonnellata, pari a lire 8.050, e cioè uguale al prezzo massimo C.I.P. per il cemento tipo « 500 » e per gli anni 1959 e 1960 il prezzo in dollari risulta 12,30 e cioè ancora uguale al prezzo massimo C.I.P. per il tipo « 500 » pari a lire 7.650. La spiegazione di tali diversità potrebbe trovarsi nel fatto che soltanto per gli anni fino al 1960 la pubblicazione dell'O.C.S.E. richiama i prezzi massimi fissati dal C.I.P., mentre per gli anni 1961 e 1962 manca tale richiamo, come se il prezzo riportato fosse quello effettivamente praticato sul mercato per partite di un certo rilievo sempre franco stabilimento.

Le osservazioni che precedono danno la misura del significato assai relativo dei confronti fra i prezzi del cemento nei diversi paesi, né è da dire che una migliore confrontabilità si potrebbe raggiungere attraverso indagini dirette, dato che è da presumere che, nella misura del possibile, l'O.C.S.E. si sia servita nella sua pubblicazione di tutto il materiale disponibile. Nella realtà dei fatti il confronto fra i prezzi internazionali si presenta sempre assai complesso ed anche in un caso come quello del cemento, di una merce cioè certamente molto più omogenea di tutte le altre, i risultati dei confronti hanno valore di larga approssimazione.

Il prezzo più alto contenuto nella tabella 6 è quello degli Stati Uniti con dollari 19,30 per tonnellata, pari, al cambio ufficiale, a lire 12.060,

TABELLA N. 6.

Prezzi del cemento alla fine di ciascun anno (In dollari per tonn. di cemento portland di qualità corrente sfuso franco stabilimento).

PAESI	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Germania R. F	11,90	11,90	12,60	12,60	12,30	12,30	12,90 (a)	12,90
Belgio	10,20	10,06	11,89	11,89	11,89	11,86	11,85	11,85
Danimarca	9,67	11,67	11,58	11,07	9,77	9,77	10,63	10,64
Francia	12,37	12,37	13,33	11,67	10,69	10,69	10,69	11,06
Grecia	14,58	16,66	14,76	16,66	14,65	13,13	13,13	13,93
Italia	12,88 (b)	12,88 (b)	12,88 (b)	12,88 (b)	12,30 (b)	12,30 (b)	11,25	11,25
Norvegia	10,88	11,28	12,19	11,66	11,25	11,25	11,25	11,25
Paesi Bassi	10,41	10,60	11,78	11,78	11,60	11,22	11,68 (a)	11,60
Portogallo	12,16	13,90	15,92	16,29	16,94	16,98	16,90	16,72
Svezia	11,69	12,80	12,92	12,92	12,18	11,80	n. d.	n. d.
Svizzera	11,97	12,90	13,83	13,83	13,27	12,76	12,57	12,54
Regno Unito	13,62 (c)	14,22 (c)	14,94 (c)	15,47 (c)	15,47 (c)	15,16 (c)	15,98 (d)	n. d.
Stati Uniti	-	-	18,83	19,18	19,35	19,88	19,71	19,30

(a) Variazione dovuta a rivalutazione monetaria.
 (b) Prezzi massimi fissati dal Governo.
 (c) Prezzi per cemento portland normale fornito in quantità di almeno 6 tonn. in sacchi nel centro di Londra.
 (d) Prezzi per cemento portland normale fornito in quantità di almeno 8 tonn. in sacchi nel centro di Londra con sconto del 2,5% per pagamento in contanti.

mentre fra i prezzi europei il più elevato è quello del Portogallo, con dollari 16,72, pari a lire 10.450.

Il prezzo italiano, pur considerando quello massimo fissato dal C.I.P. per il tipo di cemento « 600 » franco stabilimento per merce sfusa, si colloca fra i prezzi più bassi, insieme con quelli della Francia e della Danimarca.

Una riprova abbastanza evidente della situazione dei prezzi può essere ricavata dai dati sul commercio estero, come già accennato.

Nel 1960 sono stati importati dalla Francia quasi 339 mila quintali di cemento, mentre ne sono stati esportati soltanto circa 700; nel 1963 invece sono stati importati, come si è detto, 397 mila quintali e ne sono stati esportati 104 mila.

Nel corso degli interrogatori la questione dei prezzi internazionali è stata più volte sollevata e da parte degli interrogati è stato sostenuto che i prezzi italiani sono attualmente i più bassi, tenuto conto che i prezzi francesi riguardano la zona a prezzi più bassi e considerate anche le diverse condizioni esistenti nei due paesi per quanto riguarda l'imposta sugli scambi per le materie di acquisto degli stabilimenti. L'argomento ha trovato anche una particolare trattazione in una recente nota su i « Prezzi del cemento nei principali paesi produttori europei » a cura del dott. A. Clerici comparsa nel dicembre 1963 sulla rivista *L'industria italiana del cemento*, ma non è il caso qui di soffermarsi su una questione che comunque aggiungerebbe poco alla conoscenza del problema.

Che differenze possano sussistere fra i prezzi dei diversi paesi ha una importanza relativa; la questione sostanziale è che tali differenze siano contenute in limiti tali da non denunciare situazioni anormali e certamente di anormalità di situazioni non si può parlare per i prezzi che presentano piccoli scarti intorno al valore di 11 dollari, cioè di lire 7.000 circa per tonnellata.

Per quanto riguarda invece le variazioni dei prezzi negli ultimi anni i dati riportati nella tabella 6 consentono alcune considerazioni che hanno un maggior grado di attendibilità che non i confronti fra i prezzi dei diversi paesi.

Questi hanno presentato negli ultimi anni comportamenti non sempre uniformi. Per la Francia, con la sola eccezione per il 1957, e l'Italia dal 1955 al 1962 si è avuta una costante tendenza alla diminuzione dei prezzi, mentre per il Portogallo ed il Regno Unito la tendenza è stata costantemente rivolta all'aumento. Per gli altri paesi, come la Svizzera, la Svezia, i Paesi Bassi e la Norvegia, si sono avute oscillazioni più o meno forti con i valori più alti negli anni 1957 e 1958.

Confrontando i prezzi del 1955 con quelli del 1962 si trova una riduzione per la Francia, la Grecia e l'Italia, mentre per tutti gli altri paesi i prezzi dell'ultimo anno risultano più alti di quelli dell'anno di inizio della serie.

Per quanto riguarda il 1963, ad attenersi alle informazioni fornite dalla *Cement Statistical and Technical Association (Cembureau)*, in Francia si sarebbero avuti aumenti di prezzo dal mese di agosto (4%), nella Germania Occidentale si sarebbe avuto un aumento del 3% nei prezzi rilevati nella regione della Renania e Westfalia, nel Regno Unito nel

luglio si sarebbe avuto un aumento del 5% e così pure in Svizzera con il 6% dall'ottobre scorso, in Danimarca con il 3% e in Finlandia con il 5%. Soltanto per i Paesi Bassi si sarebbe avuta nel 1963 una lieve diminuzione di prezzo dello 0,6%.

Con tutte le riserve del caso sulle quali abbiamo richiamato l'attenzione, sembra in complesso che la situazione dei prezzi internazionali del cemento risulti sufficientemente chiarita dagli elementi disponibili esaminati nelle pagine precedenti.

CAPITOLO III.

LA LEGISLAZIONE ITALIANA ED ESTERA IN MATERIA DI ACCETTAZIONE DEI LEGANTI IDRAULICI, I REGIMI FISCALI E DOGANALI DEL CEMENTO

La produzione ed il commercio del cemento sono soggetti in tutti i paesi a norme particolari di natura tecnica, economica e fiscale. I regimi ai quali è soggetta la produzione del cemento influiscono da più punti di vista sia sui prezzi al consumo e sia sulle tecniche produttive.

Anzitutto in tutti i paesi esistono norme sull'accettazione dei leganti idraulici, che in genere sono dettate da organi tecnico-economici e che soltanto in Italia sono oggetto di provvedimenti legislativi veri e propri, ed in secondo luogo in più o meno tutti i paesi esistono per il cemento particolari regimi fiscali che riguardano le vendite, il commercio estero e gli impianti di produzione.

Nel corso degli interrogatori conoscitivi e contestativi la Commissione parlamentare di inchiesta ha avuto occasione di esaminare questioni particolari relative agli argomenti che saranno trattati nel presente capitolo, e poiché si tratta di esaminare elementi obiettivi, nelle seguenti pagine ci si limiterà ad una pura e semplice esposizione degli accertamenti compiuti.

L'esposizione che seguirà sarà suddivisa per argomenti e cioè:

- A) Norme sull'accettazione dei leganti idraulici.
- B) Regimi fiscali sulle vendite del cemento.
- C) Regimi fiscali sugli ammortamenti nell'industria del cemento.
- D) Regimi doganali del cemento.

A) NORME SULL'ACCETTAZIONE DEI LEGANTI IDRAULICI IN ITALIA E ALL'ESTERO.

L'accettazione dei leganti idraulici in Italia è ancora parzialmente regolata dal regio decreto 16 novembre 1939, n. 2228, perché non sono state emanate le norme regolamentari di cui all'art. 9 della legge 26 maggio 1965, n. 595, né sono stati stabiliti, nei modi previsti dall'art. 8 della legge stessa, « i limiti minimi delle resistenze meccaniche con le resistenze relative ed i requisiti chimici e fisici atti a determinare la rispondenza dei leganti idraulici alla definizione ed agli impieghi di ciascuno di essi, nonché la metodologia delle prove per l'accertamento, per ciascun tipo, dei requisiti e delle caratteristiche prescritti ».

La legge testé emanata distingue i leganti idraulici in cinque categorie: A) *cementi normali e ad alta resistenza*, che si suddividono in *portland*, *pozzolanico* e *d'altoforno* (prodotti, il primo dalla macinazione di clinker; il secondo, dalla macinazione di clinker e pozzolana; il terzo dalla macinazione di clinker portland e di loppa basica granulata di altoforno; con l'aggiunta in tutti e tre i casi delle quantità di gesso o anidrite necessarie a regolarizzare i processi di idratazione); B) *cemento alluminoso* (prodotto ottenuto con la macinazione di clinker costituito essenzialmente da alluminati idraulici di calcio); C) *cementi per sbarramenti di ritenuta* (cementi normali di cui alla lettera A) che abbiano i particolari valori minimi di resistenza alla compressione che verranno fissati col decreto ministeriale di cui al ricordato articolo 8), che si suddividono perciò anch'essi in *portland*, *pozzolanici*, e *d'altoforno*; D) *agglomeranti cementizi*, che presentano resistenze fisiche inferiori o requisiti chimici diversi da quelli che verranno stabiliti per i cementi normali di cui alla lettera A), ma che devono avere le resistenze minime ed i requisiti chimici che saranno stabiliti con il ripetuto decreto ministeriale. Gli agglomeranti cementizi si distinguono a seconda che siano a lenta od a rapida presa. L'ultima categoria (E) non interessa perché concerne le calci idrauliche (art. 1 e 2).

I cementi e gli agglomeranti cementizi debbono essere forniti in sacchi sigillati del peso di 50 chilogrammi, chiusi con legame munito di un sigillo che porti impresso in modo indelebile il nome della ditta fabbricante e del relativo stabilimento nonché la specie del legante e muniti di un cartellino resistente sul quale siano stampati in modo indelebile la qualità del legante, lo stabilimento produttore, la quantità d'acqua per la malta normale e le resistenze minime a trazione ed a compressione dopo 28 giorni di stagionatura dei provini; oppure in imballaggi speciali a chiusura automatica a valvola che non possono essere aperti senza lacerazione (nel qual caso le indicazioni di cui sopra debbono essere stampate

a grandi caratteri sugli imballaggi stessi) o, infine, alla rinfusa. Per questi ultimi la provenienza e la qualità dovranno risultare dai documenti di accompagnamento (art. 3).

Con gli artt. 4, 5, 6 e 7 sono stabiliti i tempi e le modalità dei prelievi per il campionamento, i laboratori competenti ad effettuare le prove e l'estensione ai leganti idraulici di importazione delle norme stabilite dalla legge stessa.

Le norme di accettazione del cemento negli altri paesi sono stabilite da organi tecnici: così nel Belgio esse vengono diramate dall'Istituto belga di normalizzazione; in Danimarca sono fissate da un ente privato, sottoposte all'esame del Commissario alla normalizzazione e, dopo una inchiesta, il testo finale viene redatto e approvato con un decreto di omologazione che dichiara l'obbligatorietà delle norme stesse; in Germania le norme vengono diramate dalla D.I.N., che è un ente simile al nostro Ente nazionale di unificazione; ugualmente per il Regno Unito le norme vengono impartite dal *British Standard Institution*; per la Norvegia dall'Istituto norvegese di normalizzazione; per la Svezia dal Comitato statale per il calcestruzzo (*Statens Betong Committé*).

I metodi di prova nei singoli stati sono sensibilmente diversi fra di loro ed un confronto non sarebbe agevole dati i dettagli tecnici nei quali sarebbe giocoforza entrare. Basterà dire che essi si possono distinguere secondo due diverse tecniche e cioè il metodo usato in Italia, Belgio, Lussemburgo e Olanda con prove che si effettuano su malte battute e quello usato ad esempio in Francia ed in Germania con prove su malte plastiche.

La diversità delle prove con i due metodi porta differenze notevoli in termini di resistenza kg/cm^2 e ad esempio, in base ai rapporti di resistenze, si ha con le norme vigenti in Italia e con quelle usate in Francia un rapporto di 1:1,5 e nei confronti delle norme tedesche un rapporto 1:2,1. Così, ad esempio, il cemento ordinario francese di resistenza « 315 » corrisponde a quello italiano $315 \times 1,5 = 475$, mentre il tedesco « 275 » corrisponde a quello italiano $275 \times 2,1 = 577$.

Le differenze nei sistemi di prova delle resistenze dei leganti idraulici ora esaminate dipendono dalla ricordata circostanza che, mentre per i principali paesi le norme stesse sono state aggiornate, per l'Italia vigono ancora le vecchie norme nonostante l'intervenuta modifica legislativa. Infatti per la Francia e la Germania occidentale l'ultimo aggiornamento risale al 1958, per il Belgio ed il Lussemburgo al 1949, per l'Olanda al 1953.

La questione delle norme relative all'accettazione dei leganti idraulici è stata affrontata anche in sede internazionale sia del Mercato comune e

sia della Commissione tecnica del *Cembureau*, che nella riunione tenutasi a Varsavia nell'ottobre del 1959 ha suggerito l'unificazione, attraverso ulteriori studi, dei metodi di controllo dei leganti idraulici.

B) NORME FISCALI SULLE VENDITE DEL CEMENTO.

Senza riandare ai precedenti, fino al 1963 in Italia le vendite del cemento erano soggette all'imposta generale sull'entrata nella misura del 9,30% per il primo passaggio dal produttore al cliente, mentre tutti i successivi passaggi erano gravati dall'imposta del 3,30%. Sugli imballaggi, sulle spese di trasporto e sulle spese accessorie l'I.G.E. gravava nella misura normale del 3,30%. Ultimamente, com'è noto, l'I.G.E. è stata elevata al 4% e per il cemento al 10,30% per il primo passaggio ed al 3,70% per quelli successivi.

Il sistema italiano dell'imposta sull'entrata a cascata comporta come conseguenza che, al fine di evitare ulteriori aggravii, nella misura del possibile, si evitano tutti i passaggi successivi e pertanto le vendite vengono per la stragrande maggioranza effettuate direttamente dal produttore al consumatore con la eliminazione di ogni intermediario.

Imposte sull'entrata molto elevate per il cemento si hanno nel Belgio e nella Danimarca rispettivamente con il 12% ed il 9%, ma l'imposta è unica al primo passaggio ed ha natura di *una tantum*. In Olanda l'imposta sull'entrata è del 5% sulle vendite effettuate dai produttori e dello 0,75% per i successivi passaggi ed un sistema analogo vige in Germania ove la prima vendita è colpita da un'imposta del 4%, mentre le vendite dei grossisti sono gravate dell'1%.

Per la Francia, nel quadro generale del sistema di imposizione indiretta vigente, le vendite del cemento sono gravate da una unica imposta sul valore aggiunto (T.V.A.) del 20%; il che, nell'ipotesi che il valore aggiunto rappresenti circa il 40% del ricavo, corrisponderebbe ad una imposta unica dell'8% sul prezzo.

Il sistema italiano dell'I.G.E. comporta però oltre alla tassazione della vendita del cemento nella misura sopraesposta, anche un ulteriore aggravio, sul costo di produzione del cemento, del 3,30% e con l'ultimo aumento del 4% di tutte le spese che vengono incontrate nell'acquisto delle materie prime, dei combustibili, dei macchinari, dei materiali di consumo, ecc., il che implica una maggiorazione dei costi di produzione che per altri paesi, come la Francia, ove esiste l'imposta sul valore aggiunto e gli altri paesi ove l'imposta, quando esiste, è pagata *una tantum*, non si verifica.

C) REGIMI FISCALI DEGLI AMMORTAMENTI
NELL'INDUSTRIA DEL CEMENTO.

Per un'industria come quella del cemento che richiede investimenti assai elevati, il regime fiscale degli ammortamenti ha una grande importanza, posto che il rinnovo e l'aggiornamento dell'industria è strettamente legato non soltanto agli ammortamenti tecnici, ma anche all'obsolescenza derivante dai rapidi progressi che tale industria ha subito negli ultimi anni.

I metodi seguiti nei diversi paesi per l'ammortamento ammesso fiscalmente si possono classificare in due categorie e cioè: 1) *metodo lineare* consistente in una percentuale fissa annuale sul valore iniziale degli immobilizzi; 2) *metodo scalare* con l'applicazione di una percentuale fissa annuale sul valore residuo degli immobilizzi nei singoli anni.

Anche l'ammortamento per l'industria del cemento in Italia viene compiuto con il metodo lineare con inizio dal momento in cui l'oggetto di investimento viene messo in esercizio. I tassi di ammortamento ammessi hanno misura diversa a seconda della natura dei beni e cioè: *a*) per i fabbricati industriali il 4,5%; *b*) per le installazioni il 10,0%; *c*) per le macchine ed i laboratori speciali il 10,0%; *d*) per i forni ed accessori il 12,5%; *e*) per gli allestimenti di laboratorio il 25,0%; *f*) per le macchine e gli arredi di ufficio il 10,0%; *g*) per gli autoveicoli il 20,0%.

Il fisco dal 1958 ammette un ammortamento accelerato per le nuove installazioni, per gli immobili di nuova costruzione, per gli ampliamenti industriali con una riduzione dei 2/5 del periodo normale risultante dai tassi relativi dei singoli beni. Tale acceleramento è ripartito nei primi 4 anni della durata del bene con un massimo del 15% annuo.

Una facilitazione particolare agli effetti delle quote di ammortamento è stata introdotta nel 1953 con l'autorizzazione ad effettuare, in esenzione da imposta, una rivalutazione degli investimenti nei limiti consentiti dal provvedimento legislativo.

In Germania è consentito sia l'ammortamento lineare sia quello scalare, tuttavia nel caso di adozione di questo secondo criterio si applica una percentuale fissa sul valore residuo annuale che non può superare di due volte la percentuale ottenuta con il metodo lineare. Una volta scelto uno dei criteri dalle singole aziende, esso non può essere sostituito dall'altro nel corso dell'ammortamento.

I tassi di ammortamento e la determinazione della durata probabile dell'investimento sono oggetto di concordato singolo fra ogni impresa e l'Amministrazione finanziaria; tuttavia gli ammortamenti massimi per l'industria del cemento sono fissati nella seguente misura: *a*) 9,0% per i forni

ed accessori; *b*) 10,0% per i mulini; *c*) 10,0% per le macchine in genere; *d*) 5,0% per i silos di immagazzinaggio; *e*) 2,5% per gli immobili destinati all'amministrazione; *f*) 4% per gli immobili destinati ad uso industriale; *g*) 33,3% per gli automezzi.

Il criterio scalare è consentito anche agli effetti dell'accelerazione degli ammortamenti e nel primo anno di utilizzazione è concessa una percentuale del 30-50% in più dell'ammortamento normale lineare. Nel caso che l'impresa lavori a turno doppio l'ammortamento può essere maggiorato del 25% e nel caso di turno triplo la maggiorazione può arrivare al 50%.

L'ammortamento nel Belgio è effettuato con il metodo lineare e sono previste particolari facilitazioni per gli utili reinvestiti. I tassi vengono trattati di volta in volta dalle aziende con il fisco. I tassi massimi per l'industria del cemento generalmente praticati sono per i singoli beni: *a*) del 3,0% per gli immobili destinati ad uso di amministrazione; *b*) del 5,0% per gli immobili ad uso industriale; *c*) del 10,0% per il materiale fisso; *d*) del 25% per il materiale mobile.

Più complessa agli effetti del calcolo degli ammortamenti è la situazione in Francia ove con una legge del dicembre del 1959 sono stati modificati i criteri di valutazione dei beni da ammortizzare. Ne è conseguita l'adozione di due criteri diversi di ammortamento a seconda che gli immobilizzi risalgono a prima o a dopo il 31 dicembre 1959.

Per questi ultimi si è adottato l'ammortamento lineare; è consentito un ammortamento accelerato con il raddoppio del tasso per l'anno di acquisto per i beni aventi una durata di utilizzazione superiore ai 5 anni ed è accordata una deduzione iniziale del 10% per alcune apparecchiature come macchine per la manutenzione meccanica, *bulldozers*, installazioni di purificazione dell'acqua e dell'aria, ecc.

Secondo il nuovo metodo per l'ammortamento delle installazioni fisse e degli immobili, con durata di almeno tre anni, le aziende possono adottare il sistema scalare con moltiplicatori fissi dei tassi di ammortamento lineare applicati in base alla durata presumibile del bene che vanno da 1,5 ad un massimo di 2,5. I tassi per i singoli beni sono del 5,0% lineare per gli immobili e del 25,0% e 37,5% per le installazioni fisse e mobili, rispettivamente con il metodo lineare o scalare.

Nel Regno Unito viene adottato soltanto il metodo lineare per i capitali investiti nella ricerca e nei brevetti, mentre per le installazioni, le macchine, i mezzi di trasporto, ecc., può essere usato a scelta dell'azienda il metodo lineare o quello scalare. Per i fabbricati il tasso di ammortamento è del 4,0%. Per le macchine e le attrezzature il tasso è computato secondo il metodo prescelto in modo da consentire l'ammortamento del

90% dell'investimento al prezzo iniziale in un periodo di utilizzazione normale da stabilire tenendo conto dell'utilizzazione degli impianti, degli invecchiamenti per obsolescenza, dell'intensità dei turni di lavoro.

Sono consentiti alle aziende per i nuovi investimenti anche ammortamenti accelerati con facilitazioni assai notevoli che portano, per le varie categorie di beni, a detrazioni dal 15 al 30%.

Abbiamo esaminato così il regime degli ammortamenti per alcuni paesi e senza inoltrarci in un'ulteriore casistica ci sembra di poter concludere con qualche osservazione di carattere generale.

Negli ultimi anni in quasi tutti i paesi la questione degli ammortamenti nell'industria del cemento è stata vista nel quadro del grande sviluppo che l'industria ha avuto e degli investimenti assai rilevanti che tale sviluppo ha implicato. Si può dire che tutti i paesi si sono posti il problema del riesame dei regimi fiscali dell'ammortamento e quasi tutti hanno ritenuto necessario l'acceleramento degli ammortamenti stessi. I criteri e le aliquote sono invece abbastanza diversi da paese a paese, il che in sostanza significa che la valutazione del periodo di utilizzazione degli immobili e degli impianti non è affatto uniforme.

L'Italia, fra i diversi paesi, occupa, per quanto concerne i periodi di ammortamento, una posizione intermedia con periodi di 14 anni di ammortamento per gli immobili destinati ad amministrazione e di 6 anni in media per le installazioni fisse.

Evidentemente i tassi consentiti fiscalmente non rappresentano che i massimi possibili e non i tassi effettivi che si commisurano invece alle risultanze dei bilanci; questione, questa, che sarà esaminata a parte quando saranno studiati gli ammortamenti di bilancio delle aziende.

D) REGIMI DOGANALI SUL CEMENTO.

I dazi doganali *ad valorem* attualmente applicabili sul cemento nei paesi della C.E.E. presentano livelli alquanto diversi sia per gli scambi fra i paesi aderenti al trattato di Roma e sia per le importazioni dai paesi terzi. La tariffa italiana prevede un dazio del 4,8% nei confronti dei paesi C.E.E. e del 10,2% nei confronti dei paesi terzi. Per la Francia la tariffa comunitaria è del 3,0% e la tariffa verso gli altri paesi dell'8,0%. In Germania il cemento è esente da dazio nei confronti degli altri paesi della Comunità, mentre è soggetto ad un dazio del 4,9% per le provenienze da altri paesi. Per il Benelux sussistono differenze tariffarie per i diversi tipi di cemento: il portland è esente da dazio per le provenienze dai paesi della C.E.E. ed è gravato del 3,9% per le altre prove-

nienze; il portland bianco e gli altri cementi hanno una tariffa comunitaria dello 0,9% e verso gli altri paesi del 5,1%.

Fra i paesi E.F.T.A., le tariffe inglesi prevedono per i tipi correnti di cemento un dazio del 3% verso i paesi E.F.T.A. e del 10% verso gli altri paesi, mentre la Finlandia ha un dazio del 4,5% verso i paesi E.F.T.A. e del 15% verso gli altri paesi. L'Austria importa in esenzione il cemento bianco ed argilloso, ma grava del 3,15% gli altri cementi se provenienti dai paesi E.F.T.A. e del 9,45% per le altre provenienze.

Il Giappone ha un dazio sul cemento del 10%, mentre il Canada ha un dazio specifico di 8 cents (lire 46) per ogni 100 libbre importate (kg. 45,36) il che si traduce in un dazio *ad valorem* del 12% circa. Moderata invece è la tariffa degli Stati Uniti, che colpiscono ogni 100 libbre di cemento bianco con un dazio di soli 3 cents e gli altri cementi con 2,25 cents.

Si può dire che nessun paese esenta da dazi le importazioni di cemento, anche se in sostanza le tariffe, esclusi i casi del tutto anomali come quello del Brasile che colpisce le diverse qualità di cemento con aliquote che vanno dal 30 al 100%, sono piuttosto modeste e non superano il 10%.

CAPITOLO IV.

LA CONCENTRAZIONE INDUSTRIALE NEL SETTORE DEL CEMENTO (1)

1. - PREMESSE ALL'ANALISI SULLA CONCENTRAZIONE INDUSTRIALE.

L'indagine sulla concentrazione industriale sarà compiuta nelle prossime pagine sotto diversi punti di vista.

Dapprima sarà affrontato l'aspetto relativo alla distribuzione degli stabilimenti, delle aziende e dei raggruppamenti di aziende secondo le loro dimensioni, al fine di determinare quali sono le proporzioni esistenti nell'industria fra le piccole, le medie e le grandi unità produttive ed aziendali. Evidentemente, dal punto di vista della concentrazione economica ciò che dà la vera misura del fenomeno è la distribuzione secondo le dimensioni delle imprese dopo che si è proceduto al raggruppamento in base ai collegamenti esistenti ed alle così dette « concentrazioni finanziarie »; tuttavia non meno interessanti sotto diversi punti di vista sono le distribuzioni secondo le dimensioni degli stabilimenti e delle aziende (ditte individuali e società con propria ragione sociale). Infatti la distribuzione secondo le dimensioni degli stabilimenti mette in evidenza un aspetto prevalentemente tecnico e cioè le proporzioni che in un determinato momento tendono ad assumere gli impianti produttivi. Per un singolo settore di industria non è evidentemente indifferente se prevalgono le piccole, le medie o le grandi unità tecnico-produttive che rappresentano la piattaforma dell'organizzazione del settore. Così non meno interessante è la distribuzione delle aziende secondo le dimensioni ed a prescindere dai collegamenti esistenti, anche perché soltanto partendo da tali unità economiche si può poi risalire ai raggruppamenti.

La prima questione che si viene a porre per lo studio della distri-

(1) Il presente capitolo è una rielaborazione del capitolo riguardante l'industria del cemento contenuto nella relazione del prof. Pietro Battara alla Commissione *La concentrazione industriale*.

buzione degli stabilimenti, delle aziende e delle imprese dopo aver compiuto i raggruppamenti, riguarda la scelta del carattere in base al quale effettuare la distribuzione. Scartando a priori la possibilità di ottenere una distribuzione attendibile in base alla mano d'opera occupata, data la notevole diversificazione esistente nell'impiego della mano d'opera nei diversi impianti, la scelta si restringe praticamente fra la potenzialità degli impianti e la produzione.

Indubbiamente entrambe queste ultime caratteristiche presentano vantaggi e svantaggi. In particolare per l'industria del cemento una distribuzione delle unità tecniche in base alla potenzialità degli impianti presenta inconvenienti assai gravi, data la natura particolare di alcune aziende e la difficoltà di scelta degli impianti sui quali valutare la potenzialità.

Una distribuzione, ad esempio, sulla potenzialità dei forni comporterebbe necessariamente una valutazione delle dimensioni in base alla quantità di clinker producibile, ma implicherebbe una sottovalutazione assai notevole delle capacità produttive, in termini di cemento, di tutte le aziende che producono il cemento da loppe di altoforno, il cui potenziale di produzione in clinker risulterebbe inferiore di oltre la metà del potenziale in cemento.

Ma la distribuzione in base alla potenzialità dei forni presenta anche altri inconvenienti, in quanto i diversi tipi di forni non si prestano ad una valutazione omogenea della capacità produttiva. A questo punto la scelta potrebbe cadere sulla potenzialità di altri impianti come ad esempio quelli di macinazione. Ma anche qui, a parte le difficoltà di rilevazione, le proporzioni effettive degli impianti risulterebbero alterate e non nella stessa misura per tutti gli stabilimenti in quanto quelli maggiori e più moderni hanno impianti di riserva che mancano di solito nelle aziende minori. Senza contare che la potenzialità degli impianti nelle 24 ore è sempre un dato piuttosto incerto per sua natura, anche perché in molti casi i turni di lavorazione dei diversi stabilimenti non sono affatto confrontabili.

Si è pertanto ritenuto di valutare le dimensioni delle unità produttive e delle aziende in base alla produzione effettiva in cemento negli anni considerati e ciò tenendo anche conto dell'insieme dei dati che sono stati considerati. Si è infatti potuto constatare che almeno negli ultimi 15 anni la produzione dei singoli stabilimenti non ha presentato sensibili oscillazioni, oltre quelle derivanti dai rimodernamenti che hanno portato ad un aumento della produzione. Indubbiamente per qualche stabilimento di piccole dimensioni si sono avute anche diminuzioni di produzione fra un anno e l'altro, ma sempre in limiti assai modesti.

Scelta la produzione del cemento come carattere in base al quale effettuare la ricerca sulla concentrazione, veniva a porsi la questione della

omogeneizzazione del prodotto, dato che comunque per le ragioni già dette a proposito degli impianti, non risultava opportuna la scelta della produzione di clinker. A tale fine si sarebbe potuto trasformare tutta la produzione in cemento, ad esempio, con resistenza « 600 » o « 730 ». Ma a parte la laboriosità di una tale riduzione, difficilmente per i singoli stabilimenti si sarebbero potuti ottenere i dati sui tipi di cemento prodotto ed in ogni caso tali dati non sono disponibili per il passato. Che tali difficoltà sussistano è provato dal fatto che anche le statistiche per gli altri paesi danno soltanto la produzione complessiva. Anche la circostanza che nella produzione venga compresa la quantità prodotta di agglomerante cementizio non porta a conseguenze apprezzabili agli effetti dell'analisi della concentrazione, perché l'utilizzazione di questo è andata riducendosi nel tempo, via via che le esigenze tecniche hanno richiesto qualità di cemento sempre migliori, e nel 1961, sul totale della produzione italiana, l'agglomerante rappresentava appena lo 0,22%.

Fatta così la scelta del carattere in base al quale studiare la concentrazione industriale, un secondo problema assai importante agli effetti dell'indagine, era rappresentato dalla scelta dei criteri in base ai quali effettuare i raggruppamenti delle aziende collegate da vincoli finanziari. Il problema evidentemente non si poneva per il raggruppamento degli stabilimenti nelle singole aziende non sorgendo alcun dubbio sulla attribuzione degli stabilimenti alle aziende; non così invece per l'attribuzione delle aziende ai singoli complessi superaziendali e per i collegamenti fra le aziende stesse. Indubbiamente anche per le aziende esistono casi per i quali non sorgono dubbi nella misura in cui il possesso di una azienda da parte di un'altra azienda sia totale, ma in altri casi i collegamenti fra le società per azioni sono determinati da partecipazioni che talvolta sono di maggioranza tal'altra di minoranza. Più complesso ancora è il caso in cui le partecipazioni a diverse società non sono possedute direttamente dalle società stesse, ma attraverso partecipazioni personali dei singoli soci che detengono la maggioranza, con la conseguenza che i collegamenti fra le società derivano dalla partecipazione dei singoli azionisti.

Di fronte alla profonda diversità delle situazioni che così si vengono a determinare, un criterio assolutamente preciso per la formazione dei gruppi di imprese collegate purtroppo non esiste. Pertanto fra i diversi criteri in base ai quali formare i gruppi va scelto quello che presenta un minor grado di arbitrarietà, tenendo conto soprattutto della realtà effettiva dei collegamenti esistenti nei singoli settori produttivi. La scelta del criterio è in un certo senso facilitata nell'industria del cemento perché nella gran maggioranza dei casi le aziende collegate sono vere e proprie filiazioni di un'azienda maggiore e quasi sempre le partecipazioni azio-

narie di una società in un'altra sono del 100% o quasi. Il criterio di massima seguito nella formazione dei gruppi è quello di attribuire ad un gruppo tutte le imprese nelle quali il gruppo possiede una partecipazione di maggioranza (oltre il 50%). Indubbiamente a questo criterio può opporsi la circostanza che il pacchetto azionario di comando posseduto da una impresa in un'altra può anche essere di sola maggioranza relativa, ma l'obiezione, se valida da un punto di vista generale, non vale per il settore industriale che stiamo esaminando per la semplice ragione che soltanto in un caso, nel 1937, l'attribuzione di un'azienda potrebbe risultare incerta, caso del resto che sarà esaminato nel corso dell'analisi che stiamo per iniziare.

Un aspetto più complesso ai fini della formazione dei gruppi è invece costituito dalle partecipazioni personali dei singoli azionisti e proprietari in diverse aziende. L'individuazione di questi casi è evidentemente meno facile, ma in un settore relativamente ristretto come quello del cemento le singole posizioni sono sufficientemente note ed individuabili. In particolare per tutti i casi di partecipazioni da parte di società finanziarie la Commissione parlamentare d'inchiesta sui limiti alla concorrenza ha compiuto una rilevazione delle partecipazioni nelle singole aziende cementiere, mentre per le partecipazioni personali in diverse aziende sono stati compiuti accertamenti sulla base della formazione dei consigli di amministrazione e sulla titolarità degli azionisti.

Chiarite così alcune delle questioni fondamentali che sono state affrontate ai fini dell'analisi della concentrazione industriale, cioè dello studio della distribuzione degli stabilimenti, delle aziende e dei gruppi classificati secondo le loro dimensioni, sembra indispensabile soffermarsi su un altro aspetto del problema che con la presente indagine si è ritenuto di affrontare.

Indubbiamente la distribuzione dei diversi tipi di unità tecniche ed economiche consente un giudizio sui rapporti dimensionali esistenti fra le singole unità e tutte le altre (dello stesso tipo), ma non consente un giudizio sull'altro aspetto dei fenomeni e cioè sull'accentramento degli stabilimenti nelle aziende e sull'accentramento degli stabilimenti e delle aziende nei gruppi. Specialmente per il settore del cemento, per le ragioni che saranno ampiamente esaminate in seguito, che un'impresa si presenti con uno stabilimento grandissimo o con numerosi stabilimenti di dimensioni medie non è indifferente dal punto di vista del regime del mercato o dei mercati locali. Così non è indifferente che un gruppo si presenti con parecchie aziende e con molti stabilimenti.

A tali fini, e collateralmente all'indagine sulla concentrazione industriale vera e propria studiata in base all'ammontare della produzione,

sono state prese in considerazione le distribuzioni delle aziende secondo il numero degli stabilimenti posseduti e dei gruppi secondo il numero delle aziende e degli stabilimenti posseduti. Questo tipo di indagine sugli accentramenti, come si vedrà nel corso dell'esposizione, è assai interessante e consente alcune precisazioni di notevole rilievo sulle caratteristiche del settore studiato. Evidentemente l'analisi sulla concentrazione e quella sugli accentramenti non vanno confuse fra di loro, anche se dal punto di vista conoscitivo esse si integrano fra di loro.

Un ulteriore aspetto della concentrazione che sarà esaminato nel corso del presente capitolo riguarda le variazioni intervenute nella concentrazione nel tempo e cioè fra il 1937 ed il 1960 e le variazioni che nel corso del tempo hanno subito le singole imprese, nonché i processi di estinzione e di rinnovo del gruppo di industria. Quest'ultima indagine, che si effettua per la prima volta, è rivolta a mettere in evidenza i reali processi di modificazione delle strutture produttive del settore intervenuti nel corso del tempo in connessione al processo di sviluppo al quale l'industria del cemento è stata soggetta nel periodo che va dal 1937 al 1960.

Prima di procedere nell'esposizione dei dati e degli elementi raccolti, si rende necessaria una precisazione di ordine generale sui criteri seguiti nella stesura del presente capitolo.

Al fine di facilitare la lettura e rendere con una certa immediatezza i risultati delle indagini nel corso del capitolo, ci si è limitati a dare i risultati delle elaborazioni più evidenti e per la cui comprensione non sono necessarie particolari cognizioni di carattere tecnico-statistico.

È del tutto evidente che un'esposizione così fatta comporta l'inconveniente che alcuni particolari, anche assai importanti, non vengono alla luce e ciò che si guadagna in chiarezza si perde in approfondimento della conoscenza.

A tale inconveniente si è ritenuto di poter rimediare facendo seguire al presente capitolo un'Appendice nella quale sono trattate in dettaglio le questioni affrontate, facendo ricorso ai criteri più precisi suggeriti dalla metodologia statistica. Nei pochi casi in cui nel corso del capitolo si daranno alcuni risultati, senza precisazione dei criteri in base ai quali tali risultati sono stati ottenuti, si faranno i dovuti richiami alla parte dell'Appendice nella quale sono esposti gli elementi di calcolo, nonché gli indici particolari necessari per una più immediata rappresentazione dei fenomeni considerati.

Deve aggiungersi che l'analisi della concentrazione industriale è concepita nel presente capitolo e maggiormente nell'Appendice come uno studio sulle distribuzioni complete delle unità tecniche ed economiche e

non v'è dubbio che questa sia la strada maestra di un'indagine approfondita sulla struttura produttiva di un settore industriale. Pertanto nel corso dell'indagine saranno particolarmente considerati gli stabilimenti, le aziende e le imprese maggiori, ma nel quadro di tutte le unità comprese dall'industria perché soltanto in tale quadro le posizioni reciproche prendono risalto.

2. - LA CONCENTRAZIONE E GLI ACCENTRAMENTI NEL 1937.

In base alla rilevazione del Censimento industriale e commerciale del 1937-1939 risultarono esistenti in Italia 124 stabilimenti per la produzione del cemento nel 1938, anno per il quale fu effettuata l'indagine riguardante le industrie per la lavorazione dei minerali non metalliferi. Il dato sulla produzione riguarda l'anno precedente a quello del censimento della classe di industria, e cioè il 1937.

Dei 124 stabilimenti esistenti nel 1938 risultavano attivi nel 1937 soltanto 108, mentre 16 non erano attivi e quindi da considerarsi con produzione nulla.

La produzione complessiva di cemento nel 1937 era di 4.352.355 tonn. e pertanto la produzione media per stabilimento era di 35.099,7 tonn., considerando il numero complessivo degli stabilimenti, e di 40.299,5 tonn. se la produzione è riferita ai soli stabilimenti attivi.

Nella seguente tabella si dà la distribuzione degli stabilimenti esistenti nel 1937 per grandi classi di dimensioni.

TABELLA N. 7.

Distribuzione degli stabilimenti per grandi classi di produzione.

Classi in 000 tonn.	STABILIMENTI				% cumulate	
	N.	%	Prod. tonn.	%	Stabil.	Prod. ⁷
Inattivi	16	12,9	-	-	12,9	-
Piccoli: fino a 20	45	36,2	401.273	9,1	49,1	9,1
Medio-picc. da 20 a 50 . .	25	20,2	817.182	18,8	69,3	27,9
Medi: da 50 a 100	30	24,3	2.036.820	46,9	93,6	74,8
Medio-grandi: da 100 a 200	8	6,4	1.097.080	25,2	100,0	100,0
Grandi: da 200 a 500 . . .	-	-	-	-	-	-
Grandissimi: oltre 500 . .	-	-	-	-	-	-
Totale	124	100,0	4.352.355	100,0	-	-

Dalla tabella riportata appare chiaramente che dal punto di vista strutturale l'industria del cemento si articolava su un gran numero di piccoli e medi stabilimenti e che soltanto 38 stabilimenti superavano una produzione annua di 50 mila tonn. L'esistenza di 16 stabilimenti inattivi e di 45 stabilimenti con una produzione inferiore alle 20 mila tonn. prova che in quell'epoca esistevano già le condizioni per un profondo rinnovamento tecnico produttivo, a prescindere dalle particolari condizioni congiunturali allora esistenti. I consorzi di vendita del cemento, costituitisi dopo il 1929-30, hanno indubbiamente influito da un lato sulle ubicazioni degli stabilimenti e dall'altro lato nel ritardare l'aggiornamento tecnico di molte unità produttive, se si tiene conto che a quell'epoca un cementificio che si potesse considerare veramente economico avrebbe dovuto produrre non meno di 120 mila tonn. e che nel 1946 già si riteneva che nella progettazione di nuovi impianti si sarebbe dovuta prevedere una capacità non inferiore alle 200 mila tonn. (2).

A tal riguardo può interessare in modo particolare la composizione del gruppo degli stabilimenti maggiori che nel complesso rappresentavano il 6,4% del totale degli stabilimenti ed il 25,2% del totale della produzione. In ordine di dimensioni decrescenti, tali stabilimenti producevano rispettivamente un quantitativo in tonn. di cemento: 172.500; 161.943; 160.000; 142.422; 134.400; 115.467; 107.000; 103.348, e quindi nessuno raggiungeva una produzione di 200.000.

Confrontando nella tabella 7 le percentuali cumulative è facile rendersi conto che, pur esistendo per gli stabilimenti una certa concentrazione, basti dire che il 49,1% degli stabilimenti produceva soltanto il 9,1% del cemento, tuttavia tale concentrazione non è assai forte.

Passando ad esaminare la concentrazione nelle aziende va osservato anzitutto che i 124 stabilimenti esistenti si accentravano in sole 84 aziende. Si vedrà in seguito quale è la distribuzione delle aziende secondo il numero degli stabilimenti, ma per ora è sufficiente rilevare la notevole riduzione della diffusione che si verifica fra i due tipi di unità.

In media la produzione delle aziende era di 51.813,7 tonn., media che saliva a 56.524,1 tonn. se si considerano soltanto le 77 aziende attive.

Dal confronto fra i dati, specialmente fra le percentuali, contenute nelle due tabelle relative agli stabilimenti ed alle aziende, è facile rendersi conto come nel passaggio dall'una all'altra distribuzione la disugua-

(2) Si veda al riguardo l'interrogatorio dell'ing. Pesenti reso alla Commissione Economica del Ministero per la Costituente, volume *Industria*, II, Appendice 2^a (Interrogatori), pag. 242 e segg., Roma, 1946.

TABELLA N. 8.

Distribuzione delle aziende per grandi classi di produzione.

Classi in 000 tonn.	AZIENDE				% cumulate	
	N.	%	Prod. tonn.	%	Stabil.	Prod.
Inattive	7	8,3	—	—	8,3	—
Piccole: fino a 20	39	46,4	319.224	7,3	54,7	7,3
Medio-picc. da 20 a 50 . .	17	20,2	506.719	11,6	74,9	18,9
Medie: da 50 a 100	12	14,3	747.297	17,1	89,2	36,0
Medio-grandi: da 100 a 200	7	8,4	1.004.781	23,1	97,6	59,1
Grandi: da 200 a 500 . . .	1	1,2	382.834	8,8	98,8	67,9
Grandissime: oltre 500 . .	1	1,2	1.391.500	32,1	100,0	100,0
Totale	84	100,0	4.352.355	100,0	—	—

TABELLA N. 9.

Distribuzione dei gruppi e delle aziende indipendenti per grandi classi di produzione.

Classi in 000 tonn.	Gruppi ed aziende indipendenti				% cumulate	
	N.	%	Prod. tonn.	%	Stabil.	Prod.
Inattivi	7	9,9	—	—	9,9	—
Piccoli: fino a 20	39	55,1	319.224	7,3	65,0	7,3
Medio-picc. da 20 a 50 . .	11	15,4	328.542	7,6	80,4	14,9
Medi: da 50 a 100	7	9,8	413.030	9,5	90,2	24,4
Medio-grandi: da 100 a 200	4	5,6	681.204	15,6	95,8	40,0
Grandi: da 200 a 500 . . .	1	1,4	256.935	5,9	97,2	45,9
Grandissimi: oltre 500 . .	2	2,8	2.343.420	54,1	100,0	100,0
Totale	71	100,0	4.352.355	100,0	—	—

glianza aumenti in presenza di una diminuzione della diffusione, cioè di una riduzione del numero dei termini che costituiscono i due gruppi di unità.

Mentre infatti il 6,4% degli stabilimenti produceva il 25,2% del cemento, per le aziende il 10,8% produceva il 64,0% di cemento e oltre la metà delle aziende (54,7%) rappresentava appena il 7,3% della produzione.

Nella tabella compaiono le dimensioni delle due aziende maggiori, ma risulta anche interessante un confronto fra esse e quelle che nella graduatoria le seguono per ordine decrescente di importanza: 1.391.500; 382.834; 183.455; 161.943; 160.000; 141.116; 128.325; 115.467; 114.475.

Questi ultimi dati mettono chiaramente in evidenza le differenze esistenti anche fra l'azienda maggiore e quelle che la seguono immediatamente in ordine di grandezza.

Nel passaggio dalla distribuzione delle aziende secondo le loro dimensioni alla distribuzione dei gruppi e delle aziende indipendenti si può rilevare un'ulteriore diminuzione del numero delle unità e quindi anche un aumento delle dimensioni medie delle unità stesse. Infatti i gruppi e le aziende indipendenti risultavano nel 1937 soltanto 71 contro 84 aziende, mentre la dimensione media era di 61.300,8 tonn. considerando tutte le 71 unità e di 68.805,5 facendo riferimento alle sole unità attive.

La concentrazione quale risulta dai dati esposti appare elevata, dato che oltre la metà (55,1%) dei gruppi ed aziende indipendenti producevano il solo 7,3% della produzione, mentre due soli gruppi (2,8%) accentravano il 54,1% del cemento prodotto.

In dettaglio i gruppi e le aziende indipendenti maggiori, sempre in ordine decrescente, si presentavano con le seguenti produzioni di cemento: 1.698.184; 655.236; 256.935; 193.325; 189.949; 183.455; 114.475.

Il gruppo maggiore era rappresentato dalla Italcementi e dalle sue consociate, seguito dalla società Marchino e dalle sue aziende dipendenti, mentre al terzo posto si collocavano le aziende facenti capo al gruppo delle imprese a partecipazione statale (I.R.I.) e cioè l'Ilva, la Terni e la cementeria di Livorno. Per quanto riguarda quest'ultima deve però precisarsi che nel 1937 il suo capitale sociale era ripartito fra la Terni, la Italcementi ed il gruppo Bombrini-Parodi-Delfino. Quest'ultimo gruppo, come è noto, è interessato nel settore cementiero attraverso una delle aziende dipendenti e cioè la Calci e Cementi di Segni. Pertanto nella cementeria di Livorno (la cui produzione nel 1937 era di 63.970 tonn.) il gruppo delle aziende a partecipazione statale non possedeva la maggioranza

assoluta delle azioni e quindi a stretto rigore essa avrebbe dovuto considerarsi come azienda a sé stante e costituisce quel caso particolare di cui si è parlato all'inizio del presente capitolo. Senonché nell'immediato dopoguerra il gruppo Bombrini-Parodi-Delfino ha ceduto la sua partecipazione alla Terni e quindi la maggioranza azionaria è passata a quest'ultima società. In un prosieguo di tempo anche la partecipazione della Italcementi è stata assorbita dalla Cementir (succeduta in tutte le partecipazioni nelle industrie del cemento facenti capo all'I.R.I.) con il conseguente passaggio totale della Cementeria di Livorno al gruppo statale. L'attribuzione quindi di questa azienda al gruppo delle imprese a partecipazione statale ha prevalentemente lo scopo di evitare che nel confronto che si farà in seguito fra i dati del 1937 e quelli del 1960, la valutazione dello sviluppo delle imprese a partecipazione statale risulti maggiore di quello effettivo, essendo chiaro che la posizione della Terni fin dal 1937 doveva considerarsi prevalente anche per effetto della integrazione dello stabilimento di Livorno che dipendeva in buona parte dalle loppe dello stabilimento di Piombino dell'Ilva, appartenente sempre al gruppo delle aziende a partecipazione statale.

Confrontando le tabelle 8 e 9 appare il diverso grado di concentrazione esistente per le aziende e per i gruppi ed aziende indipendenti ed in particolare che mentre le due aziende maggiori rappresentavano il solo 40,9% della produzione, le stesse aziende con le loro consociate arrivavano ad una produzione del 54,1%.

TABELLA N. 10.

Distribuzione delle aziende secondo il numero degli stabilimenti.

Numero stabilimenti per azienda	Numero delle aziende	STABILIMENTI	
		In complesso	Di cui inattivi
1	74	74	7
2	4	8	2
3	3	9	1
4	1	4	1
9	1	9	4
20	1	20	1
Totale	84	124	16

Esaminata così la distribuzione degli stabilimenti, delle aziende e dei gruppi di aziende secondo la produzione di cemento, si può affrontare l'altro aspetto della questione e cioè quello relativo agli accentramenti degli stabilimenti nelle aziende e degli stabilimenti e delle aziende nei gruppi.

Come già si è visto, i 124 stabilimenti esistenti nel 1937 si raggruppavano in 84 aziende, le quali presentavano accentramenti assai notevoli.

In media le aziende possedevano 1,476 stabilimenti e delle 84 aziende soltanto 10 possedevano più di uno stabilimento, ma di queste due sole accentravano 29 stabilimenti sui 50 accentrati. Se pertanto si tiene presente che nessuna azienda può presentarsi con meno di uno stabilimento, il numero degli stabilimenti accentrabili risulta dalla differenza $124 - 84$ e cioè uguale a 32,2% del totale degli stabilimenti esistenti.

Per i gruppi e le aziende indipendenti gli accentramenti vanno visti sia dal punto di vista delle aziende sia dal punto di vista degli stabilimenti accentrati.

TABELLA N. 11.

Gruppi ed aziende indipendenti secondo il numero delle aziende accentrate.

Numero delle aziende per gruppi ed aziende indipendenti	Numero dei gruppi e aziende indipendenti	AZIENDE	
		In complesso	Di cui inattive
1	66	66	7
2	2	4	—
3	1	3	—
5	1	5	—
6	1	6	—
Totale	71	84	7

In media i gruppi e le aziende indipendenti avevano 1,1831 aziende, ma 66 non erano soggette ad accentramento, mentre 18 aziende risultavano accentrate in 5 complessi superaziendali e la percentuale delle unità assoggettate ad accentramento era pari al 15,5%.

Gli stabilimenti accentrati in media dai gruppi e dalle aziende indipendenti risultavano 1,7456, ma nella distribuzione 61 aziende indipen-

TABELLA N. 12.

Gruppi ed aziende indipendenti secondo il numero degli stabilimenti accentrati.

Numero degli stabilimenti per gruppi e aziende indipendenti	Numero dei gruppi e aziende indipendenti	STABILIMENTI	
		In complesso	Di cui inattivi
1	61	61	7
2	4	8	1
3	1	3	—
4	2	8	1
5	1	5	1
15	1	15	5
24	1	24	1
Totale	71	124	16

enti possedevano un solo stabilimento, mentre gli altri 63 erano compresi in soli 12 raggruppamenti aziendali. Gli stabilimenti assoggettati ad accentramento da parte dei gruppi e delle aziende indipendenti rappresentavano il 42,7% del numero complessivo degli stabilimenti esistenti.

In sostanza esaminando i dati contenuti nelle tabelle 11 e 12 gli accentramenti delle aziende e degli stabilimenti nei gruppi appaiono piuttosto forti anche senza che sia necessario ricorrere a particolari misure del grado degli accentramenti.

Il quadro sin qui fatto può ulteriormente essere completato nella tabella 22 riportata a fine del capitolo, che dà la distribuzione degli stabilimenti nei gruppi e nelle aziende indipendenti. Gli accentramenti degli stabilimenti nei gruppi presentano un notevole grado di dispersione ed i due gruppi maggiori (Italcementi e Marchino) comprendono unità produttive che vanno dalle dimensioni piccole (fino a 20 mila tonn. di produzione) fino agli stabilimenti che si collocano fra i maggiori della graduatoria. Dei 39 stabilimenti soggetti ad accentramento da parte delle due aziende citate, nel 1937 ben 6 erano inattivi e 23 avevano dimensioni che a quell'epoca potevano considerarsi di grandezza media, superando una produzione di 50 mila tonn. e quindi già nell'anteguerra si stava delineando la tendenza all'accentramento degli stabilimenti maggiori da parte

delle imprese maggiori e si vedrà in seguito come tale tendenza si sia venuta accentuando.

Dagli elementi via via esposti si possono trarre alcune conclusioni sullo stato della concentrazione nell'industria del cemento nell'anno dell'anteguerra per il quale disponiamo di sufficienti elementi di studio.

Conosciamo infatti la distribuzione degli stabilimenti, delle aziende e dei gruppi e delle aziende indipendenti secondo le quantità di cemento prodotto e conosciamo anche la distribuzione delle aziende secondo il numero degli stabilimenti accentrati e dei gruppi ed aziende indipendenti secondo il numero delle aziende e degli stabilimenti accentrati.

Sia le distribuzioni secondo la quantità prodotta, sia le distribuzioni secondo le unità accentrate non sono, come è facile da intuire, indipendenti fra di loro, ma anzi le une influiscono sulle altre in una sequenza determinabile. Infatti la distribuzione delle aziende secondo le loro dimensioni è connessa alla distribuzione degli stabilimenti, all'accentramento degli stabilimenti nelle aziende ed alle dimensioni degli stabilimenti accentrati. Infatti una forte disuguaglianza esistente fra gli stabilimenti si riflette sulla disuguaglianza fra le aziende nella misura in cui gli accentramenti si verificano prevalentemente per gli stabilimenti maggiori, per modo che le differenze relative esistenti nella distribuzione degli stabilimenti si accentuano nella distribuzione delle aziende.

Evidentemente il confronto fra i diversi gradi di concentrazione esistente per le unità considerate (stabilimenti - aziende, aziende - gruppi, ecc.) deve tener conto anche della diminuzione del numero dei termini che si verifica nel passaggio dalle une alle altre e se ad una riduzione del numero delle unità si accompagna un aumento della disuguaglianza si può affermare con assoluta certezza che nel passaggio dall'una all'altra la concentrazione aumenta.

Ora anche senza far particolare ricorso a misure della disuguaglianza fra gli stabilimenti, fra le aziende e fra i gruppi ed aziende indipendenti, dal semplice confronto fra le percentuali cumulate delle tabelle 7, 8 e 9 appare chiaro che la disuguaglianza aumenta e che la quantità di produzione accentrata nelle unità che nella graduatoria occupano i posti più elevati risulta sempre maggiore.

Nel contempo il numero dei termini esistenti nella distribuzione degli stabilimenti si riduce del 32,2% quando si passa alle aziende per effetto degli accentramenti ed il numero delle aziende si riduce del 15,5% passando ai gruppi, mentre il numero degli stabilimenti si riduce del 42,7% e quindi l'effetto della riduzione della diffusione viene a combinarsi con l'aumento della disuguaglianza nel passaggio da una distribuzione all'altra, con la conseguenza che la concentrazione industriale quale risulta dal-

l'esame dei gruppi e delle aziende indipendenti è la conseguenza da un lato della distribuzione secondo le dimensioni tecnico-produttive degli stabilimenti, dall'altro della distribuzione secondo le dimensioni delle aziende e dei processi di accentramento degli stabilimenti e delle aziende nei gruppi.

3. - LA CONCENTRAZIONE E GLI ACCENTRAMENTI NEL 1960.

Dal 1937 al 1960 l'industria del cemento ha presentato un aumento della produzione molto forte tanto che, fatta uguale a 100 la produzione dell'anno base, l'indice per il 1960 risulta pari a 368,8 essendo la produzione complessiva pari a 16.051.319 tonn. Quest'ultimo dato è superiore al dato ufficiale (ISTAT) sulla produzione del cemento, perché nella rilevazione effettuata in occasione dell'inchiesta della Commissione parlamentare sui limiti alla concorrenza si è potuto accertare che nella statistica ufficiale è compreso un piccolo stabilimento di San Marino, che deve essere escluso perché fuori dal territorio nazionale, mentre non è compresa la produzione di due aziende.

I dati sulla produzione e sugli stabilimenti sono stati rilevati dalla Commissione tramite l'Associazione italiana tecnico-economica del cemento attraverso la diramazione di un apposito questionario alle aziende associate e direttamente per le aziende non associate. I dati dell'indagine in

TABELLA N. 13.

Distribuzione degli stabilimenti per grandi classi di produzione.

Classi in 000 tonn	STABILIMENTI				% cumulate	
	N	%	Prod. tonn	%	Stabil.	Prod.
Inattivi	1	0,9	—	—	0,9	—
Piccoli: fino a 20	19	16,2	175.799	1,1	17,1	1,1
Medio-picci da 20 a 50	23	19,7	774.838	4,8	36,9	5,9
Medi da 50 a 100	16	13,7	1.186.248	7,4	50,5	13,3
Medio-grandi da 100 a 200	33	28,1	4.767.418	29,8	78,6	43,1
Grandi da 200 a 500	20	17,1	5.885.883	36,6	95,7	79,7
Grandissimi. oltre 500	5	4,3	3.261.133	20,3	100,0	100,0
Totale	117	100,0	16.051.319	100,0	—	—

questione sono stati controllati anche con quelli forniti dal Ministero dell'industria e del commercio.

Nel 1960 il numero degli stabilimenti era di 117, di cui uno solo inattivo, ed in media la produzione era di 137.105 tonn. per stabilimento. Come risulta dalla tabella 13, 25 stabilimenti si classificavano fra i grandi e grandissimi, cioè con più di 200.000 tonn. di produzione, mentre 42 rientravano nella categoria dei piccoli e dei medio-piccoli e cioè con meno di 50.000 tonn. di cemento prodotto.

Quale fosse il grado di concentrazione della produzione negli stabilimenti appare dal semplice confronto fra le percentuali cumulate degli stabilimenti e le percentuali cumulate della produzione. Oltre la metà (50,5%) degli stabilimenti produceva appena il 13,3% del cemento, mentre il 21,4% rappresentato dagli stabilimenti grandi e grandissimi produceva il 56,9%.

Per quanto concerne le dimensioni massime assunte dagli stabilimenti sussistono anche qui differenze assai notevoli dato che i dieci maggiori stabilimenti in ordine decrescente avevano le seguenti produzioni in tonnellate: 952.944; 707.000; 582.862; 507.757; 507.570; 438.940; 417.354; 360.000; 354.385; 339.000.

I 117 stabilimenti esistenti nel 1960 si accentravano in 76 aziende, di cui una sola risultava inattiva. La produzione media per azienda raggiungeva le 211.201,7 tonn., media relativamente assai più elevata di quella trovata per gli stabilimenti.

TABELLA N. 14.

Distribuzione delle aziende per grandi classi di produzione.

Classi in 000 tonn.	AZIENDE				% cumulate	
	N.	%	Prod. tonn.	%	Stabil.	Prod.
Inattive	1	1,3	—	—	1,3	—
Piccole: fino a 20	17	22,5	163.503	1,0	23,8	1,0
Medio-picc. da 20 a 50 . .	19	25,0	625.538	3,9	48,8	4,9
Medie: da 50 a 100	7	9,1	516.167	3,2	57,9	8,1
Medio-grandi: da 100 a 200	16	21,1	2.322.656	14,5	79,0	22,6
Grandi: da 200 a 500 . . .	11	14,4	3.493.119	21,8	93,4	44,4
Grandissime: oltre 500 . .	5	6,6	8.930.336	55,6	100,0	100,0
Totale	76	100,0	16.051.319	100,0	—	—

Dai dati contenuti nella tabella appare che la concentrazione della produzione nelle aziende era abbastanza elevata, infatti oltre la metà delle aziende (57,9%) produceva appena l'8,1% del cemento, mentre il 6,6% delle aziende, cioè una frazione assai ridotta, accentrava il 55,6% della produzione. Le piccole e le medio-piccole aziende rappresentavano ancora una frazione piuttosto elevata delle aziende.

Nel gruppo delle aziende grandi e grandissime esistevano però differenze di dimensioni assai notevoli come appare dai seguenti dati relativi alla produzione in tonn. delle aziende maggiori: 4.008.000; 1.511.665; 1.460.514; 1.364.295; 585.862; 463.770; 431.000; 416.000; 356.594; 354.585.

Procedendo al raggruppamento delle aziende in base ai collegamenti esistenti, il numero dei gruppi e delle aziende indipendenti si riduceva a 63, con una produzione media di 254.782,8 tonn. ed un aumento della concentrazione, rispetto a quello osservato per le aziende, abbastanza evidente.

Nel 1960 la concentrazione industriale nei gruppi e nelle aziende indipendenti consentiva a 5 sole imprese, rappresentanti il 7,9% del complesso di quelle esistenti, di avere il 73,4% della produzione; mentre quasi il 60% delle imprese produceva meno del 5% di cemento.

TABELLA N. 15.

*Distribuzione dei gruppi e delle aziende indipendenti
per grandi classi di produzione.*

Classi in 000 tonn	Gruppi ed aziende indipendenti				% cumulate	
	N.	%	Prod. tonn.	%	Stabil.	Prod.
Inattivi	1	1,6	—	—	1,6	—
Piccoli: fino a 20	17	27,0	163.503	1,0	28,6	1,0
Medio-picc. da 20 a 50 . .	19	30,1	625.538	3,9	58,7	4,9
Medi: da 50 a 100	6	9,6	427.237	2,6	68,3	7,5
Medio-grandi: da 100 a 200	10	15,9	1.422.406	8,9	84,2	16,4
Grandi: da 200 a 500 . . .	5	7,9	1.645.380	10,2	92,1	26,6
Grandissimi: oltre 500 . .	5	7,9	11.767.255	73,4	100,0	100,0
Totale	63	100,0	16 051.319	100,0	—	—

I dati relativi alla produzione dei gruppi e delle aziende indipendenti maggiori sono molto significativi e denotano differenze assai consistenti: 5.556.000; 1.865.905; 1.807.810; 1.785.391; 752.149; 471.258; 463.770; 287.299; 214.053; 209.000.

La produzione di cemento da parte delle aziende facenti capo alle partecipazioni statali del gruppo I.R.I. ammontava a 1.865.905 tonn., occupando il secondo posto nella graduatoria decrescente dei gruppi. Le tre aziende produttrici e cioè la Cementir, la Terni e la Cementeria di Livorno erano controllate nel 1960 dal gruppo I.R.I. e dalle Finanziarie nella misura del 51,8% la prima, del 58,9% la seconda e del 55% la terza. Lo stabilimento maggiore, che risulta dalla distribuzione degli stabilimenti secondo le loro dimensioni con una produzione di 953 mila tonn. apparteneva alla Cementir, mentre l'altro stabilimento della stessa azienda aveva prodotto nel 1960 quasi 508 mila tonn. Oltre alle cementerie facenti capo all'I.R.I., un'altra cementeria, con una produzione di quasi 148 mila tonn. apparteneva al gruppo a partecipazione statale E.N.I.

Esaminata così la concentrazione della produzione negli stabilimenti, nelle aziende e nei gruppi ed aziende indipendenti si può passare all'esame degli accentramenti degli stabilimenti nelle aziende e delle aziende e degli stabilimenti nei gruppi, come già è stato fatto per il 1937.

I 117 stabilimenti esistenti si raggruppavano in 76 aziende ed in media le aziende possedevano 1,5395 stabilimenti, senonché 64 aziende avevano uno stabilimento solo, mentre 12 aziende raggruppavano 53 stabilimenti.

TABELLA N. 16.

Distribuzione delle aziende secondo il numero degli stabilimenti.

Numero degli stabilimenti per aziende	Numero delle aziende	STABILIMENTI	
		In complesso	Di cui inattivi
1	64	64	1
2	7	14	—
3	2	6	—
5	1	5	—
8	1	8	—
20	1	20	—
Totale	76	117	1

Il numero degli stabilimenti oggetto di accentramento, come appare dalla distribuzione, era di 41 nell'ipotesi che ad ogni azienda corrispondesse almeno uno stabilimento, e quindi il 35% degli stabilimenti risultava accentrato.

I gruppi e le aziende indipendenti erano 63 nell'anno considerato, rispetto alle 76 aziende esistenti e quindi in media per ogni gruppo si avevano 1,2064 aziende.

TABELLA N. 17.

Gruppi ed aziende indipendenti secondo il numero delle aziende accentrate.

Numero delle aziende per gruppi ed aziende indipendenti	Numero dei gruppi e aziende indipendenti	AZIENDE	
		In complesso	Di cui inattive
1	56	56	1
2	4	8	—
3	2	6	—
6	1	6	—
Totale	63	76	1

Dei 63 gruppi ed aziende indipendenti 7 accentravano 20 aziende ed il numero delle aziende accentrabili era di 13, pari al 17,1%.

L'accentramento degli stabilimenti nei gruppi e nelle aziende indipendenti era ovviamente molto più elevato ed in media per ciascuna impresa il numero degli stabilimenti accentrati era di 1,8571.

Il gruppo maggiore accentrava 28 stabilimenti, mentre quello che lo seguiva in ordine ne accentrava 10. Soltanto 54 aziende indipendenti si presentavano con un solo stabilimento, mentre 9 gruppi comprendevano 63 stabilimenti.

Gli stabilimenti oggetto di accentramento erano quindi 54 e cioè il 46,1% degli stabilimenti esistenti.

Per quanto concerne le dimensioni degli stabilimenti accentrati nei gruppi e nelle aziende dipendenti dalla tabella 24 appare come le imprese maggiori tendenzialmente accentrino le unità produttive maggiori. Infatti le 5 imprese grandissime comprendono, su 50 stabilimenti accentrati, 42 stabilimenti con una produzione superiore alle 100 mila tonn.

Dalle tabelle 13, 14 e 15 risulta evidente come la concentrazione della produzione aumenti via via che si passa dagli stabilimenti alle aziende e da quest'ultime ai gruppi ed alle aziende indipendenti. Indubbia-

TABELLA N. 18.

Gruppi ed aziende indipendenti secondo il numero degli stabilimenti accentrati.

Numero degli stabilimenti per gruppi ed aziende indipendenti	Numero dei gruppi e aziende indipendenti	STABILIMENTI	
		In complesso	Di cui inattivi
1	54	54	1
2	3	6	—
3	—	—	—
4	2	8	—
5	1	5	—
6	1	6	—
10	1	10	—
28	1	28	—
Totale	63	117	1

mente il grado di concentrazione di ciascuna delle distribuzioni considerate influisce sulla concentrazione delle altre, mentre nel passaggio dall'una all'altra il numero dei termini della distribuzione diminuisce sensibilmente e cioè del 35,1% fra il numero degli stabilimenti e quello delle aziende e del 17,1% fra il numero delle aziende e quello dei gruppi ed aziende indipendenti. Cosicché la variabilità delle singole distribuzioni, tenendo conto anche della diffusione dei termini (come meglio si preciserà nell'Appendice al capitolo) è sensibilmente maggiore di quella che risulta dal semplice confronto fra la variabilità relativa delle distribuzioni. L'effetto quindi degli accentramenti, che appunto portano alla riduzione del numero dei termini nel passaggio da una distribuzione all'altra, è tutt'altro che trascurabile nella determinazione del grado della concentrazione industriale quale risulta dalla distribuzione dei gruppi e delle aziende indipendenti.

4. - LA CONCENTRAZIONE DINAMICA FRA IL 1937 ED IL 1960.

Fra il 1937 ed il 1960 l'industria del cemento ha subito, come risulta dai dati precedentemente riportati, una profonda modificazione dal punto di vista strutturale.

Non v'è dubbio che la variazione in apparenza più notevole è quella relativa alla produzione, il cui indice passa da 100 nel 1937 a 368,8 nel 1960, ma le variazioni delle dimensioni medie degli stabilimenti, delle aziende e dei gruppi ed aziende indipendenti sono state anche maggiori dell'aumento della produzione in complesso.

Infatti le dimensioni medie degli stabilimenti passano fra il 1937 ed il 1960 da 35.099,7 a 137.105 e cioè risultano 3,91 volte maggiori, per le aziende la produzione media passa da 51.813,7 a 211.201,7 e cioè a 4,08 volte, mentre per i gruppi e le aziende indipendenti si sale da 61.300,8 a 254.782,8 con un moltiplicatore pari a 4,16. È evidente che questo maggiore incremento delle dimensioni medie delle unità produttive ed economiche rispetto all'incremento della produzione dipende da una diminuzione della diffusione delle unità fra i due anni considerati. Infatti la diffusione presenta per gli stabilimenti una diminuzione del 5,65%, per le aziende una diminuzione del 9,52% e per i gruppi ed aziende indipendenti una diminuzione dell'11,27%.

Dal punto di vista della concentrazione dinamica, cioè delle variazioni che intervengono attraverso il tempo nella concentrazione, queste diminuzioni nel numero dei termini delle distribuzioni hanno una importanza assai notevole. Partendo infatti dal presupposto che si ha un massimo di concentrazione dinamica quando un gruppo di unità, stabilimenti, aziende e complessi superaziendali si riduce via via fino a che rimane una sola unità, è chiaro che una diminuzione della diffusione costituisce un elemento di giudizio di primaria importanza per rendersi conto del grado della concentrazione fra due momenti diversi. Senonché le variazioni nel numero dei termini della distribuzione che si pongono a confronto non costituisce il solo elemento in base al quale possiamo formulare il nostro giudizio sulla concentrazione dinamica. Un aumento o una riduzione del numero dei termini può accompagnarsi ad un aumento ad un'eguaglianza o ad una diminuzione delle differenze esistenti fra ciascun termine e tutti gli altri o, volendo far riferimento alle dimensioni medie dei termini, ad un aumento, ad una diminuzione o ad una uguaglianza delle differenze dei singoli termini nei confronti della media, riferendo sempre le medie delle differenze ad un certo valore medio, al fine di ottenere una misura relativa della disuguaglianza.

È del tutto evidente che se il numero dei termini nel corso del periodo si riduce e la disuguaglianza delle due distribuzioni messe a confronto aumenta, la concentrazione in senso dinamico aumenta, perché di fronte ad una riduzione dei termini corrisponde anche una maggior disuguaglianza fra di loro. Ugualmente se il numero dei termini nel corso del tempo aumenta e la disuguaglianza fra i termini delle due distribuzioni

diminuisce, si può con certezza affermare che la concentrazione dinamica diminuisce perché in corrispondenza di un maggior numero di termini si ha anche una minor disuguaglianza fra di loro. Riesce invece meno agevole il giudizio quando il numero dei termini diminuisce e la disuguaglianza diminuisce o quando il numero dei termini aumenta ed anche la disuguaglianza aumenta. In tali casi si tratta di determinare in quale misura i due elementi che concorrono al giudizio sulla concentrazione dinamica, cioè la diffusione del fenomeno nel tempo e la variazione della disuguaglianza, si vengono a comporre, e cioè in quale misura l'aumento della diffusione compensa o meno l'aumento della disuguaglianza, ovvero la diminuzione della diffusione viene compensata o meno dalla diminuzione della disuguaglianza relativa. A questi ultimi quesiti si può dare una risposta soltanto facendo ricorso, come si farà nell'Appendice di questo capitolo, a particolari misure della disuguaglianza attraverso il calcolo di un indice sintetico che tenga conto della diffusione e della disuguaglianza delle due distribuzioni.

Un esame delle distribuzioni degli stabilimenti, delle aziende e dei complessi di aziende mette chiaramente in evidenza un notevole scivolamento di tutti i termini delle distribuzioni fra il 1937 ed il 1960 dalle dimensioni minori alle dimensioni maggiori; ma in complesso per gli stabilimenti si rileva una minor differenziazione nell'ultimo anno considerato che non nel primo. Infatti esaminando le percentuali cumulate, la proporzione degli stabilimenti appartenenti alle classi minori risulta più piccola nel 1937 che non nel 1960. Anche se non in proporzioni notevoli la disuguaglianza nelle dimensioni degli stabilimenti appare piuttosto diminuita.

Si è visto che anche la diffusione del numero degli stabilimenti è diminuita e quindi siamo in presenza proprio di quel tal caso di cui si è parlato più sopra in cui il giudizio è incerto. Dalle misure che si riportano nell'Appendice al capitolo, appare che la concentrazione dinamica per gli stabilimenti presenta un aumento del tutto trascurabile.

Passando dagli stabilimenti alle aziende, un confronto fra le percentuali cumulate delle frequenze e delle intensità del carattere per il 1937 ed il 1960 mette in evidenza piuttosto un aumento della disuguaglianza che non una diminuzione, anche se si tratta di una variazione piuttosto modesta. Poiché la diffusione come si è visto è diminuita ed anche la disuguaglianza è lievemente diminuita, per le aziende si può senz'altro affermare l'esistenza di un lieve aumento nella concentrazione dinamica.

Per i gruppi industriali e le aziende indipendenti la disuguaglianza fra i due anni considerati aumenta in misura superiore a quella relativa alle aziende, mentre anche la diffusione diminuisce in proporzione maggiore che non per gli stabilimenti e le stesse aziende. Pertanto un certo

aumento nella concentrazione dinamica si verifica per i complessi di aziende e le aziende indipendenti.

Come si è detto, nell'Appendice si daranno le misure di tali aumenti, e, per i gruppi e le aziende indipendenti il valore ottenuto porta ad un aumento della concentrazione dinamica fra il 1937 ed il 1960 dell'11,7%, ma è chiaro che tale aumento si connette al tipo di misura della disuguaglianza relativa che è stato adottato. In altri termini se si fosse usato un diverso indice di disuguaglianza relativa il risultato quanto al segno (aumento) sarebbe stato uguale, ma quanto alla misura della variazione avrebbe potuto essere maggiore o minore.

Le cause che hanno portato all'aumento della concentrazione industriale fra il 1937 ed il 1960 saranno esaminate dettagliatamente nei seguenti paragrafi 4 e 5, ma fin da ora si può dire che l'influenza maggiore è stata esercitata dal notevole aumento di dimensioni di alcune imprese che nel 1937 si classificavano appena fra le medie e che nel dopoguerra hanno avuto uno sviluppo assai notevole.

Se dal punto di vista dinamico la concentrazione industriale fra l'anteguerra ed il 1960 è aumentata in una certa misura, anche i processi di accentramento degli stabilimenti nelle aziende e delle aziende e degli stabilimenti nei complessi superaziendali hanno portato per le distribuzioni a modifiche di un certo rilievo. Infatti da una media di 1,476 stabilimenti per azienda nel 1937 si passa nel 1960 ad una media di 1,5395, mentre per le aziende accentrate nei gruppi si passa da una media di 1,1831 e 1,2064 e per gli stabilimenti da 1,7456 a 1,8571. Si tratta di spostamenti non molto importanti sui quali per altro ha influito in una certa misura la scomparsa degli stabilimenti inattivi esistenti nel 1937, fenomeno che ha influito anche sulla concentrazione dinamica. Se dall'esame delle variazioni intervenute nei valori medi si scende a considerare le variazioni del numero degli stabilimenti oggetto di accentramento, in corrispondenza dei 40 stabilimenti oggetto di accentramento nelle aziende nel 1937, per il 1960 il numero sale a 41. Per le aziende accentrabili dai gruppi e dalle aziende indipendenti si ha fra i due anni considerati un numero uguale a 13 nei due anni, mentre gli stabilimenti accentrabili passano da 53 a 54.

Queste scarse variazioni delle unità accentrabili pongono in evidenza che nonostante le modificazioni subite dall'industria nel suo complesso, specialmente, come si vedrà con maggior precisione relativamente ai processi di esodo e di accesso delle imprese, sostanzialmente la struttura del gruppo delle aziende e delle imprese nel corso dei 23 anni che separano i due anni per i quali si dispone dei dati analitici, non si è trasformata.

5. - L'ACCESSO E L'ESODO DELLE IMPRESE FRA IL 1937 ED IL 1960.

Nella tabella 19 diamo la distribuzione delle imprese cementiere per classi di migliaia di tonn. di cemento prodotto nel 1937 e nel 1960, le imprese che nel corso del periodo si sono estinte e quelle che sono sorte.

Delle 71 imprese indipendenti esistenti nel 1937 sono scomparse nel periodo 37, mentre 34 sopravvivevano nel 1960. Fra il 1937 ed il 1960 sono invece sorte 29 imprese e pertanto nel 1960 esistevano 63 imprese.

I motivi di eliminazione delle imprese sono stati diversi. Tre imprese, con i cementifici nell'Istria e nella Provincia di Gorizia, sono state perdute per il passaggio del territorio alla Jugoslavia. A stretto rigore avremmo dovuto escludere tali imprese dalla nostra rilevazione, non potendosi considerare la loro eliminazione alla stregua delle altre estinzioni, ma per un confronto tra le due epoche abbiamo ritenuto di considerare le situazioni quali si presentavano nei due anni. Sette imprese che nel 1937 erano inattive sono scomparse, mentre otto imprese sono state assorbite da imprese esistenti nel 1937 e nel 1960 (3). Le altre imprese, e cioè 19, hanno cessato ogni attività nel corso del periodo.

Per queste ultime 19 imprese quali possono essere le ragioni di estinzione? Anzitutto una ragione di ordine naturale e cioè l'esaurimento delle cave dalle quali venivano estratte le materie prime oppure la non economicità della loro coltivazione. Altra ragione di cessazione dell'attività può essere stata il sorgere di un cementificio moderno nella stessa zona di influenza del cementificio piccolo ed antiquato.

Alle 34 imprese esistenti nel 1937 e sopravvissute nel 1960 si sono aggiunte nel corso del periodo 29 imprese.

Un esodo di 34 imprese, trascurando quelle esistenti nei territori perduti con il trattato di pace, ed un'entrata di 29 imprese mettono in evidenza un innegabile accesso ed esodo nel e dal gruppo di industria.

Ma esaminiamo più da vicino i diversi gruppi di imprese esistenti alle due epoche e le imprese che sono uscite ed entrate.

Nella tabella 20 riportiamo i risultati dei calcoli effettuati.

Già nella tabella 19 risultava evidente il notevole ingrandimento fra il 1937 e il 1960, delle imprese sopravvissute, con la sola eccezione di 4 imprese che sono passate da una classe superiore ad una inferiore. Le

(3) Avendo considerato soltanto le imprese quali risultano dopo aver effettuato i raggruppamenti fra le aziende collegate fra di loro, evidentemente gli esodi e gli accessi non riguardano le aziende sorte od estinte che fanno parte di un gruppo, né tanto meno i trasferimenti di stabilimenti di imprese che hanno continuato la loro attività con altri stabilimenti.

TABELLA N. 19.

*Imprese esistenti, imprese estinte e sorte fra il 1937 ed il 1960
nell'industria del cemento. (10³ tonn. cemento prodotto)*

Imprese per classi di 10 ³ tonnellate 1960	IMPRESE PER CLASSI IN 10 ³ TONNELLATE NEL 1937																	Sopravvis- sute al 1960	Sorte nel periodo	Totale al 1960		
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	L	M	N	O	P	Q	R	S				T	U
A. Inattivi . . .	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
B. Fino a 5 . . .	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3	5
C. 5- 10 . . .	-	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	1	4
D. 10- 20 . . .	-	-	4	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	2	8
E. 20- 30 . . .	-	-	-	4	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	3	9
F. 30- 40 . . .	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3	5
G. 40- 50 . . .	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	4	5
H. 50- 60 . . .	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2
I. 60- 80 . . .	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
L. 80- 100 . . .	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2
M. 100- 120 . . .	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2
N. 120- 150 . . .	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5	6
O. 150- 200 . . .	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2
P. 200- 300 . . .	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	2	1	3
Q. 300- 400 . . .	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R. 400- 500 . . .	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2
S. 500-1.000 . . .	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
T. 1.000-2.000 . . .	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	1	-	-	-	3	-	3
U. 2.000 ed oltre	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-	1
Sopravvissute al 1960 . . .	-	1	7	10	2	3	1	2	2	-	-	3	1	-	-	1	1	-	-	34	29	63
Estinte nel pe- riodo	7	12	3	6	3	2	-	2	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	37	-	-
Totale al 1937	7	13	10	16	5	5	1	4	3	-	1	-	3	1	-	-	1	1	-	71	-	-

TABELLA N. 20.

IMPRESE	N.	Medie 10 ³ tonn	σ 10 ³ tonn.	$\frac{\sigma}{M}$
1. Esistenti: nel 1937	71	61,3	212,2	3,47
2. Esistenti dal 1937 al 1960	37	13,0	24,1	1,85
3. Sopravvissute: nel 1937	34	116,7	299,3	2,56
4. Sopravvissute: nel 1960	34	413,3	1.030,1	2,49
5. Sorte dal 1937 al 1960	29	68,9	58,6	0,85
6. Esistenti: nel 1960	63	254,8	777,0	3,05

71 imprese esistenti nel 1937 avevano in media una produzione di 61,3 migliaia di tonn. ed uno scostamento quadratico medio relativo uguale a 3,47. Le imprese estinte non soltanto presentavano una media molto inferiore a quella generale, ma la variabilità relativa per esse era molto più bassa di quella rilevata per tutte le imprese. In altri termini le imprese scomparse nel complesso erano quasi tutte piccole e comprese in un campo di variabilità piuttosto ristretto.

Nel 1960 le imprese sopravvissute hanno aumentato fortemente la loro dimensione media (fatta uguale a 100 la media del 1937, l'indice per il 1960 è 354,1) e la loro variabilità relativa è lievemente diminuita, il che significa che la concentrazione dinamica per esse è diminuita, dato che la variabilità è calcolata nei due momenti per un identico numero di termini.

Fra il 1937 ed il 1960 sono entrate 29 imprese con una dimensione media pari a 68,9 migliaia di tonn. e cioè le dimensioni delle imprese entrate sono 5,3 volte maggiori delle imprese che nel contempo sono uscite, ma, ciò che è forse anche più interessante, la variabilità relativa delle imprese entrate è uguale a 0,85 contro 1,85 per le imprese uscite. Ciò starebbe a significare che nel complesso per le imprese che si sono venute aggregando vi è stata una notevole uniformità su dimensioni che dovevano essere considerate ottime *pro tempore*, se non in via assoluta, almeno dal punto di vista delle economie interne ed esterne che si presentavano alle singole imprese. La notevole differenza fra le medie trovate per le imprese sopravvissute al 1960 e le imprese entrate, non deve impressionare, perché buona parte delle imprese già esistenti possedevano più di uno stabilimento, mentre tutte le imprese di nuova formazione

avevano un solo stabilimento. Non si può tuttavia non notare che una dimensione media di 68,9 migliaia di tonn. è inferiore a quella che oggi si considera la dimensione ottima di un singolo stabilimento cementiero.

La spiegazione più plausibile delle più basse dimensioni delle imprese che sono sorte si può trovare da un lato nella particolare ubicazione delle imprese (fuori dal raggio di azione utile di un grande cementificio) e dall'altro lato nelle economie interne derivanti dalla ripartizione dei costi diretti su produzioni per qualche verso congiunte. Delle imprese sorte nel periodo infatti ben 11, quasi tutte fra le più piccole, producevano calce idraulica e la produzione di cemento rappresentava una produzione spesso accessoria i cui costi diretti erano ridotti in quanto una parte delle spese di amministrazione, di personale e di vendita potevano essere ripartite sulla produzione congiunta. Al riguardo va anche osservato che delle piccole imprese sopravvissute fra il 1937 ed il 1960 ben 12 producevano calce, 2 limitavano la loro attività alla sola macinazione, 1 produceva agglomeranti chiari. Delle 18 imprese, con una produzione inferiore a 30 mila tonn. nel 1960, sopravvissute dal gruppo esistente nell'anno iniziale, 15 si trovavano in condizioni particolari per quanto riguarda i costi di produzione. Per queste vecchie imprese si può anche aggiungere che gli impianti fissi erano già ammortizzati e quindi i loro costi di produzione erano ridotti anche per tale ragione. Dagli elementi fin qui forniti appaiono evidenti il processo di trasformazione del gruppo di imprese considerato, le variazioni nelle dimensioni delle imprese sopravvissute e l'esodo e l'accesso delle imprese da e nel gruppo.

Il particolare aspetto della concentrazione dinamica fra il 1937 ed il 1960, che risulta tenendo conto delle uscite e delle entrate delle imprese e non soltanto del saldo tra entrate ed uscite, ha un significato diverso dal calcolo compiuto nel paragrafo 4 e mette in evidenza per l'industria cementiera una lieve diminuzione della concentrazione per effetto degli accessi e degli esodi. Calcolando infatti lo scostamento quadratico relativo nel 1937 per $(n_0 + e)$ imprese, per il 1960 per $(n_1 + u)$ imprese, gli indici passano da 4,21 a 3,89.

L'analisi statistica compiuta non soltanto conferma l'esistenza di ampi accessi e di ampi esodi delle imprese, che rappresentano rispettivamente il 52,1% delle imprese esistenti nel 1937 ed il 46,0% di quelle rilevate nel 1960, ma mette anche in evidenza lo sviluppo delle singole imprese fra i due anni considerati.

6. - I PROCESSI DI AMPLIAMENTO DELLE IMPRESE E LA CONCENTRAZIONE INDUSTRIALE.

Se si ha riguardo ai 34 gruppi e aziende indipendenti sopravvissuti al 1960 ciò che colpisce è che soltanto 10 unità restano al di sopra della diagonale tracciabile nella tabella 19, avendo conservato le stesse dimensioni o avendole addirittura diminuite, mentre 24 unità hanno aumentato le loro dimensioni anche in modo notevole.

Gli aumenti relativi maggiori fra il 1937 ed il 1960 non si trovano per i grandi gruppi esistenti nell'anteguerra ma piuttosto per alcune aziende che nell'anteguerra erano di medie dimensioni.

Mentre infatti la Italcementi ha moltiplicato la sua produzione per 3,27 e la Marchino per 2,75, le aziende del gruppo I.R.I. con in testa la Cementir, hanno moltiplicato la produzione per 7,26, il gruppo facente capo alla Calci e Cementi di Segni (Bombrini-Parodi-Delfino) per 9,73, mentre fra le medie imprese la Centrale Cementerie Italiane con la consociata C.E.S.A. si è incrementata con un coefficiente uguale a 13,93 e l'Industria Cementi G. Rossi ha moltiplicato la propria attività per 8,76.

Non v'è alcun dubbio che gli aumenti relativamente più forti ottenuti dalle aziende indipendenti e dai gruppi che nel 1937 si presentavano in condizioni medie, rispetto agli aumenti ottenuti dai gruppi maggiori, hanno attenuato il processo di concentrazione dinamica ed ugualmente ha agito in senso limitativo la comparsa di alcune aziende di dimensioni notevoli e di poche aziende di dimensioni piccole.

In sostanza il processo di trasformazione della struttura produttiva verificatosi in oltre 20 anni trova la sua ragione di essere nel progresso tecnico, tendente a far assumere alle unità produttive le dimensioni economiche ottime, ma l'aumento della concentrazione industriale in senso dinamico si spiega soltanto con motivi di ordine economico-finanziario ed in conseguenza di processi di accentramento in senso proprio.

Riguardo a questi ultimi ci limiteremo a considerare gli accentramenti degli stabilimenti e delle aziende nei gruppi e nelle aziende indipendenti. Il numero medio di stabilimenti per gruppo o azienda indipendente era nel 1937 di 1,7465 e nel 1960 di 1,8571, mentre per le aziende si passa da una media di 1,1831 a 1,2064. La concentrazione degli stabilimenti passa da 0,4192 a 0,4378 e quella delle aziende da 0,1484 a 0,1607.

Tenendo conto per la distribuzione del 1960 della diminuzione della diffusione, R si modifica per la concentrazione degli stabilimenti nei gruppi in 0,5020 e per la concentrazione delle aziende nei gruppi

in 0,2566. Rispetto a questi ultimi indici la variazione dal 1937 non è trascurabile e conferma che una certa influenza sull'aumento della concentrazione industriale dal punto di vista dinamico è stata esercitata dai processi di accentramento.

La migliore dimostrazione che il processo dinamico di concentrazione che si è verificato nell'industria del cemento si è determinato non tanto per effetto degli ampliamenti tecnico-produttivi quanto per effetto degli altri fattori, si trova confrontando le « divergenze » fra la concentrazione della produzione negli stabilimenti e nei gruppi e aziende indipendenti nei due anni di riferimenti. Per il 1937 infatti avevamo trovato un livello della divergenza del 58,5%, mentre nel 1960 essa saliva al 74,6%. La « divergenza » nella concentrazione per gli stabilimenti e per i gruppi è quindi fortemente aumentata ed anche se in misura minore, fra i due anni è aumentata la divergenza della concentrazione delle aziende e dei gruppi risultando l'aumento per il 1937 del 17,5% e per il 1960 del 22,9%.

Ma l'influenza delle dimensioni degli stabilimenti e soprattutto degli accentramenti sulle dimensioni dei gruppi e delle aziende indipendenti nel 1937 e nel 1960 appare, si può ben dire *ictu oculi*, dal confronto fra le tabelle 22 e 24 che mettono in evidenza la trasformazione tecnico-strutturale da un lato ed economico-finanziaria dall'altro verificatasi nel settore industriale in esame.

7. - LA CONCENTRAZIONE DELLA PRODUZIONE NELLE IMPRESE IN ITALIA ED ALL'ESTERO.

La struttura industriale quale risulta dall'analisi sulla concentrazione della produzione del cemento nelle imprese italiane non si presenta sostanzialmente diversa da quella esistente in altri paesi dell'occidente europeo. Indubbiamente i confronti in questa materia non sono agevoli perché il regime di mercato del cemento è strettamente connesso alle condizioni ambientali, geografiche e dell'insediamento umano esistenti nei diversi Paesi e la concentrazione industriale è in buona parte determinata dalle situazioni finanziarie dei singoli mercati, dai regimi fiscali e dalla politica economica perseguita dai diversi Stati nei confronti dell'industria del cemento. La stessa estensione dei territori di vari paesi, per quanto si dirà parlando dei mercati locali italiani, ha un'influenza determinante sulla localizzazione degli impianti e la politica di accentramento delle unità produttive nelle aziende e nelle imprese sono strettamente correlate alle sfere di influenza degli stabilimenti.

A parte queste differenze oggettive, il confronto fra la concentrazione esistente in paesi diversi si scontra in difficoltà di carattere statistico. L'indagine condotta per l'Italia, con riferimento agli anni 1937 e 1960, ha riguardato gli stabilimenti, le aziende ed i raggruppamenti di aziende. In definitiva la concentrazione industriale vera e propria è stata riferita ai complessi aziendali ed alle aziende indipendenti. Un'indagine di questo tipo, anche per gli altri paesi, richiederebbe una conoscenza delle singole situazioni non diversa di quella in base alla quale è stato condotto lo studio per l'Italia e soprattutto informazioni sufficientemente precise sui collegamenti finanziari fra le singole aziende al fine di ricostruire i gruppi industriali. Le informazioni di cui si dispone consentono soltanto una analisi delle dimensioni delle aziende con riferimento al 1961 in base ai dati pubblicati dal Cembureau.

Il confronto quindi che sarà compiuto fra la situazione esistente per le aziende maggiori in Italia ed all'estero deve essere considerato tenendo conto che mentre per l'Italia le percentuali che danno la concentrazione della produzione nelle singole imprese rappresentano valori riferiti ai raggruppamenti di aziende, per gli altri paesi detti valori riguardano le singole aziende. Pertanto ammesso che all'estero esistano raggruppamenti aziendali, i valori percentuali rappresentano dei minimi di concentrazione della produzione e non come per l'Italia valori effettivi della concentrazione industriale e ciò a prescindere dai sindacati industriali e dai cartelli esistenti in alcuni paesi.

Tenendo presente tale particolare si può procedere all'esame delle singole situazioni, che, come si vedrà, nonostante la diversità delle unità economiche considerate, consentono di affermare l'esistenza di notevoli concentrazioni in tutti i paesi europei che saranno presi in esame.

Per l'Italia, riportiamo, per comodità di lettura, i dati sul numero degli stabilimenti e sulla percentuale della produzione dei singoli gruppi e delle singole aziende indipendenti per il 1960. Fra le imprese maggiori (con le loro consociate) la Italcementi possedeva 28 stabilimenti e produceva il 34,61% del cemento, seguita dalla Cimentir (comprese le aziende facenti capo all'I.R.I.) con 4 stabilimenti e l'11,62% della produzione, dalla Marchino e consociate con 10 stabilimenti e l'11,26% della produzione ed infine dalla Calci e Cementi di Segni con la consociata A.B.C.D. con 6 stabilimenti e l'11,12% della produzione. Le altre 59 imprese possedevano complessivamente 69 stabilimenti e rappresentavano il 31,39% della produzione.

In Inghilterra la produzione risulta molto più concentrata che in Italia. Infatti il gruppo APCM/BPCM/AC comprendeva 29 stabilimenti ed il 62,0% della produzione, la Tunnel Portland Cement Co. Ltd, pos-

sedeva 4 stabilimenti e produceva il 13,5% del cemento, seguita dalla Rugby Portland Cement Co. Ltd., con 3 stabilimenti, ed il 6,5% e dalla Eastwoods Cement Ltd., con 3 stabilimenti ed il 4,5%. Le altre 6 imprese esistenti con 37 stabilimenti producevano appena il 13,5% del cemento.

L'industria del cemento in Francia appare, dalla distribuzione delle aziende, meno accentrata che in Inghilterra e presso a poco con lo stesso grado di concentrazione dell'industria italiana. Infatti la Ciments Lafarge possedeva 11 stabilimenti e produceva il 30% del cemento; seguivano la Société des Ciments Français pure con 11 stabilimenti ed il 15% della produzione, gli Etablissements Poliet et Chausson con 6 stabilimenti ed il 15% della produzione, mentre le altre 32 aziende, con 37 stabilimenti, producevano il restante 40% della produzione nazionale.

Un più basso livello di concentrazione si aveva invece per la Germania, ove la Dyckerhoff Zementwerke AG. si presentava con 4 stabilimenti ed il 15% della produzione, la Portland Zementwerke Heidelberg AG., con 12 stabilimenti, produceva pure il 15% di cemento, la E. Schwenk Zement und Steinwerke AG., con 4 stabilimenti aveva una produzione del 7% e la Norddeutsche Portland Cementfabriken AG., con 5 stabilimenti, si presentava con il 3%. Le altre 66 aziende, con 73 stabilimenti, producevano il 60%.

Le aziende nel Belgio erano in complesso 16, con 28 stabilimenti, di cui la S.A. Ciments d'Obourg, con 5 stabilimenti, produceva il 38,0%, e la S.A. Cimenteries et Briqueteries Reunies (C.B.R.), con 5 stabilimenti, produceva il 33,0%, la S.A. Compagnie des Ciments Belges, con 5 stabilimenti aveva una produzione del 12,5%, mentre le rimanenti 13 aziende, con 13 stabilimenti non superavano il 16,5%.

In Austria la Perlmooser Zementwerke G.A., con 5 stabilimenti, comprendeva il 44% della produzione, la Volralberger Zementwerke Loruens A.G., con 2 stabilimenti, raggiungeva appena il 6,5% e le rimanenti 8 aziende, con 8 stabilimenti, il 49,5%.

Il livello di concentrazione più elevato, dopo quello trovato in Inghilterra, si riscontra in Svezia dove la Skanska Cement AB., con 5 stabilimenti, produce l'80% del cemento, mentre le altre 2 imprese esistenti, con 2 stabilimenti, si dividevano il restante 20%.

In Olanda esistevano due sole aziende, la Naamloose Vennotschap Eerste Nederlansche Cement Industriel e la Cementfabriek Ijmuiden, con una produzione rispettivamente del 60 e del 40%.

La Schmidheiny, con 11 stabilimenti, controllava il 52% della produzione svizzera, mentre la Jura Cement Fabriken, con uno stabilimento, produceva il 15% e le altre 6 aziende il rimanente 33%.

Se si esclude il caso della Germania, tenendo ben presente che i dati riguardano le aziende e non anche i presumibili collegamenti fra le aziende stesse, in complesso la distribuzione della produzione fra le imprese nei paesi che sono stati considerati non è molto diversa da quella italiana ed anzi forse per l'Italia esistono condizioni di minor concentrazione relativa specialmente nei confronti dell'Inghilterra, della Svezia, del Belgio o della Svizzera.

APPENDICE AL CAPITOLO IV

ANALISI DELLE MISURE DELLA CONCENTRAZIONE

Agli effetti del calcolo della variabilità relativa delle distribuzioni considerate è stato usato il rapporto di concentrazione del Gini (R), che, come è noto, è uguale anche alla differenza media ragguagliata al suo massimo, costituita dal doppio della media aritmetica.

Il valore R per gli stabilimenti esistenti nel 1937 era di 0,5660, ed escludendo gli stabilimenti inattivi, cioè con produzione nulla, l'indice scendeva a 0,5011.

Per le aziende, secondo le loro dimensioni, l'indice di concentrazione dà un valore pari a 0,7203 ed escludendo le aziende inattive 0,6945.

L'indice R per i gruppi e le aziende indipendenti raggiungeva un valore pari a 0,8182, considerando anche le aziende inattive, ed a 0,7980 escludendo tali aziende.

Gli indici di concentrazione così calcolati mettono in evidenza come nel passaggio dagli stabilimenti alle aziende e dalle aziende ai gruppi ed alle aziende indipendenti gli indici relativi salgono in notevole misura, senonché il confronto fra di essi è possibile soltanto se si tiene conto della misura in cui si riduce il numero dei termini nel passaggio da una distribuzione all'altra. A tal fine è necessario confrontare le diverse distribuzioni tenendo conto del numero dei termini che scompaiono nel passaggio dall'una all'altra ed attribuendo a tali termini un'intensità nulla.

Poiché nel passaggio dalla distribuzione degli stabilimenti a quella delle aziende il numero dei termini passa da 124 a 84, con una diminuzione di 40, l'indice R per le aziende dovrà essere ricalcolato come se la distribuzione delle aziende comprendesse 40 aziende senza alcuna produzione e cioè con intensità nulla. L'indice così ricalcolato per le aziende sale da 0,7203 a 0,8112 e questo valore, confrontato con l'indice di concentrazione trovato per gli stabilimenti (0,5660), porta ad un aumento della concentrazione del 43,3%. Quest'ultimo valore percentuale,

che costituisce una misura della « divergenza » fra le due distribuzioni, mette in luce la ripercussione che hanno sulla concentrazione della produzione nelle aziende la disuguaglianza esistente per la distribuzione degli stabilimenti e la diminuzione del numero dei termini nel passaggio dagli stabilimenti alle aziende.

Procedendo nello stesso modo per i gruppi e le aziende indipendenti, tenendo conto che il numero delle aziende nel passaggio ai gruppi scende da 84 a 71, con una diminuzione di 13 termini, si ha che l'indice R sale da 0,8182 a 0,8466, con un aumento, nei confronti dell'indice trovato per le aziende di 0,7203, del 17,5%. Pertanto nel passaggio dalla distribuzione delle aziende a quella dei gruppi la variazione non è molto notevole nonostante l'aumento della disuguaglianza e la diminuzione della diffusione.

Se invece il confronto si compie fra la distribuzione degli stabilimenti e quella dei gruppi ed aziende indipendenti, dai 124 termini della prima si scende ai 71 della seconda, con una diminuzione di 53, e l'indice R , tenendo conto di altrettante unità con intensità nulla, passa da 0,8182 a 0,8974, aumentando nei confronti dell'indice trovato per gli stabilimenti del 58,6%.

I valori relativamente alti della divergenza fra le distribuzioni degli stabilimenti, delle aziende e dei gruppi ed aziende indipendenti mettono in evidenza che le dimensioni tecniche delle unità produttive (stabilimenti) influiscono in misura non molto rilevante sulla concentrazione industriale quale essa appare considerando le aziende e specialmente i gruppi e le aziende indipendenti.

Il grado di concentrazione che si rileva per le aziende dipende evidentemente oltreché dalla diversità delle dimensioni degli stabilimenti, anche dalla misura e dalle dimensioni con cui questi ultimi si accentrano nelle aziende.

Così la concentrazione per i gruppi e le aziende indipendenti si connette alla concentrazione esistente per le aziende o per gli stabilimenti, e dagli accentramenti delle aziende o degli stabilimenti nei gruppi. A tal fine si è proceduto anche alla misura degli accentramenti, usando anche in questo caso l'indice R . È chiaro che se gli stabilimenti risultassero tutti di uguale dimensione, la concentrazione per le aziende e per i gruppi, calcolata in base alle loro produzioni, sarebbe identica a quello che si otterrebbe dal calcolo R sugli accentramenti degli stabilimenti e delle aziende, ma poiché gli stabilimenti e le aziende oggetto di accentramento hanno dimensioni diverse i valori di R determinati in base alle unità accentrate danno valori diversi, ma indicativi della misura degli accentramenti stessi.

L'indice R calcolato per gli accentramenti degli stabilimenti nelle aziende dà un valore pari a 0,3006. Questo indice, come è noto, è calcolato nel presupposto che la distribuzione massimante (cioè di massima disuguaglianza) si presenti con termini tutti di intensità nulla ad eccezione di un termine che concentri tutta l'intensità del carattere. Senonché nel caso in esame esiste un limite inferiore che non consente l'ipotesi dell'accenramento di tutti gli stabilimenti in una sola azienda perché ciò significherebbe che tutte le altre aziende si presentano senza stabilimenti, ed altrettanto dicasi per i gruppi rispetto alle aziende ed agli stabilimenti. Ponendo quindi alle distribuzioni massimanti la condizione del limite inferiore per cui nessuna azienda può presentarsi con meno di uno stabilimento e nessun gruppo può presentarsi con meno di un'azienda o di uno stabilimento, gli indici possono essere ricalcolati assumendo un più preciso significato. Infatti, nel caso degli accentramenti degli stabilimenti nelle aziende, la distribuzione massimante sarà data da una distribuzione in cui, sulle 84 aziende esistenti, 83 si presentano con un solo stabilimento ed una accentra i rimanenti 41 stabilimenti residui (cfr. tabella 10). Il valore di R calcolato in base a questa distribuzione massimante dà 0,9375.

Il significato di questo ultimo valore è che, con riferimento agli stabilimenti accentrabili (nel caso in esame 40), la concentrazione è assai elevata e cioè che la tendenza all'addensamento degli accentramenti nelle aziende maggiori è assai forte.

Per gli accentramenti delle aziende nei gruppi l'indice di concentrazione è uguale a 0,1484 e, ponendo il limite di una azienda alla distribuzione massimante, $R = 0,9568$. Così per gli accentramenti nei gruppi degli stabilimenti si hanno, nei due casi, rispettivamente i valori dell'indice 0,4192 e 0,9736.

Gli indici così calcolati mettono in chiara luce la notevole influenza che gli accentramenti esercitano sulla concentrazione nel passaggio dalla distribuzione degli stabilimenti a quella delle aziende e dalla distribuzione delle aziende e degli stabilimenti a quella dei gruppi ed aziende indipendenti.

In sostanza, dagli elementi esposti, appare che sulla concentrazione industriale, se da un lato influiscono anche le dimensioni tecnico-produttive, gli effetti degli accentramenti sono certamente assai maggiori.

Procedendo a calcoli identici a quelli compiuti per la distribuzione del 1937 anche per il 1960, l'indice R per gli stabilimenti in base alla produzione dà 0,5427 e, non tenendo conto del solo stabilimento inattivo, 0,5387.

Per le aziende l'indice presenta un valore uguale a 0,7479, mentre per i gruppi e le aziende indipendenti l'indice è 0,9028.

Tenendo conto che nel passaggio dalla distribuzione degli stabilimenti a quella delle aziende il numero dei termini si riduce da 117 a 76, ricalcolando l'indice di concentrazione per le aziende, comprendendo 41 termini con intensità nulla, l'indice da 0,7479 passa a 0,8370. Poiché, come si è visto, l'indice di concentrazione per gli stabilimenti è 0,5427, la concentrazione fra le due distribuzioni aumenta del 52,3%, con un valore piuttosto elevato della divergenza.

Ricalcolando l'indice per i gruppi, tenuto conto che nel passaggio dalle aziende ai gruppi il numero dei termini delle distribuzioni passa da 76 a 63, con una riduzione del 13, si ottiene un valore 0,9196 che, confrontato con l'indice trovato per le aziende (0,7479), porta ad un aumento del 22,9%. Tale valore della divergenza si eleva assai se il confronto si effettua tra la distribuzione degli stabilimenti e quella dei gruppi e delle aziende indipendenti. In questo caso il numero dei termini si riduce da 117 a 63, con una diminuzione di 54 termini, e l'indice per i gruppi passa da 0,9028 a 0,9478. Confrontando questo ultimo indice con quello trovato per gli stabilimenti (0,5427) l'aumento risulta del 74,6% ed è piuttosto elevato.

Passando all'esame degli accentramenti, analogamente a quanto è stato fatto per il 1937, il valore di R per il 1960 per gli accentramenti degli stabilimenti nelle aziende è uguale a 0,3117 e ponendo il limite di uno stabilimento alla distribuzione massimante l'indice sale al valore 0,9002.

Per gli accentramenti delle aziende nei complessi superaziendali l'indice è 0,1607 e 0,9392 imponendo il limite di una azienda alla distribuzione massimante; ugualmente gli indici calcolati con i due criteri per l'accentramento degli stabilimenti nei gruppi assumono rispettivamente i valori 0,4378 e 0,9487.

Anche per il 1960 dagli indici di divergenza e dagli indici sugli accentramenti si possono trarre le stesse conclusioni già esposte per il 1937, peraltro con alcune variazioni abbastanza significative.

Infatti la percentuale della « divergenza » trovata per gli stabilimenti e le aziende fra i due anni considerati passa dal 43,3% al 52,3%, quella per le aziende ed i gruppi sale dal 17,5% al 22,9% e per gli stabilimenti ed i gruppi dal 58,6% al 74,6%. L'influenza quindi della concentrazione della produzione negli stabilimenti sulla concentrazione nelle aziende e nei gruppi è diminuita.

Di fronte a questo comportamento della concentrazione nel passaggio da una distribuzione all'altra, l'accentramento degli stabilimenti

nelle aziende, degli stabilimenti nei gruppi e delle aziende nei gruppi ha subito variazioni piuttosto interessanti.

I valori di R per la distribuzione degli stabilimenti nelle aziende, senza porre il limite di uno stabilimento alla distribuzione massimante, passano dal 1937 al 1960 da 0,3006 a 0,3117, con un aumento della disuguaglianza interna delle due distribuzioni, il che significa che nel dopoguerra si è venuta determinando una differenziazione maggiore fra le aziende secondo il numero degli stabilimenti accentrati.

Per gli stabilimenti accentrati nei gruppi e nelle aziende indipendenti fra i due anni l'indice passa da 0,4192 a 0,4378, pure con un lieve aumento, mentre per le aziende accentrate nei gruppi si passa da 0,1484 a 0,1607.

Si ha quindi in complesso una tendenza all'aumento della disuguaglianza per tutte e tre le distribuzioni.

Se si passa invece a considerare gli indici per le stesse distribuzioni calcolati ponendo un limite inferiore alla distribuzione massimante (non meno di uno stabilimento o non meno di un'azienda), si trovano per la distribuzione del numero degli stabilimenti nelle aziende rispettivamente per il 1937 ed il 1960 valori dell'indice di 0,9375 e 0,9002, per la distribuzione del numero degli stabilimenti nei gruppi 0,9736 e 0,9487 e per le aziende nei gruppi 0,9568 e 0,9392. Per tutti gli indici quindi si nota una tendenza alla diminuzione. Benché questo comportamento possa sembrare in apparenza in contrasto con quello risultante dall'esame degli indici calcolati senza imporre alle distribuzioni massimanti un limite inferiore, in realtà non esiste nessuna contraddizione, ma soltanto un diverso significato. Mentre infatti i primi indici mettono in rilievo un lieve aumento della disuguaglianza delle aziende e dei gruppi secondo il numero degli stabilimenti posseduti e dei gruppi secondo il numero delle aziende collegate, i secondi indici mettono in evidenza una minor concentrazione fra i due anni delle unità accentrabili nelle aziende e nei gruppi accentranti. In altri termini mentre nel 1937, ad esempio, le aziende con più di uno stabilimento erano poche e la maggior parte degli stabilimenti accentrabili risultava accentrata in una sola azienda, nel 1960 il numero delle aziende accentratrici era maggiore e gli stabilimenti accentrati erano più equamente distribuiti fra le aziende. È chiaro però che il fenomeno constatato può dipendere, sia da una maggiore diffusione del numero delle aziende o dei gruppi con più di uno stabilimento, sia da una più equa ripartizione degli stabilimenti posseduti.

Come si è detto, il fenomeno della diminuzione degli indici calcolati in base al limite inferiore non assume una grande intensità; tuttavia è significativo e si connette con l'altro fenomeno, messo in luce nel para-

grafo 6 del capitolo, consistente nell'attenuazione delle differenze di dimensioni fra le imprese maggiori, che si osserva fra il 1937 ed il 1960.

Compiuto così l'esame delle misure della concentrazione e degli accentramenti nei due anni per i quali è stata compiuta l'indagine, si può passare ora all'esame delle variazioni della concentrazione in senso dinamico intervenute fra le due date.

Per la misura della concentrazione in senso dinamico, o per essere più precisi dei processi di concentrazione nel tempo, si procederà ancora al calcolo degli indici R tenendo conto, oltreché delle differenze della variabilità relativa, anche del diverso grado di diffusione dei termini delle distribuzioni, imputando sempre alla distribuzione avente un minor numero di termini altrettante unità con intensità nulla, quanta è la differenza dei termini fra la distribuzione più numerosa e quella meno numerosa.

Fra il 1937 ed il 1960 il numero degli stabilimenti è passato da 124 a 117 con una diminuzione di 7 e pertanto l'indice R per il 1960 dovrà essere ricalcolato tenendo conto di 7 stabilimenti con produzione nulla. L'indice così ricalcolato per il 1960 dà un valore pari a 0,5687, mentre per il 1937 l'indice era di 0,5660 e quindi la concentrazione fra i due anni presenta per gli stabilimenti un aumento del 5%.

Quanto alle aziende, fra i due anni considerati, da 84 si scende a 76, con una diminuzione di 8, e l'indice ricalcolato per il 1960, tenendo conto della diffusione, dà 0,7749.

Confrontando tale indice con quello trovato per le aziende nel 1937 (0,7203), l'aumento della concentrazione risulta del 7,5%.

Il numero dei gruppi e delle aziende indipendenti fra i due anni è sceso da 71 a 63, con una diminuzione di 8 termini, e l'indice ricalcolato per il 1960 sale a 0,9137, con un aumento della concentrazione dell'11,7% rispetto all'indice 0,8182 del 1937.

Queste misure della concentrazione dinamica, come già si è detto nel testo del capitolo, ma giova ripetere, sono evidentemente ancorate ad un certo tipo di indice, sul quale non è il caso di soffermarsi, ma le cui caratteristiche sono state abbondantemente messe in luce dalla letteratura statistica. Evidentemente usando un altro tipo di indice di disuguaglianza le variazioni intervenute potrebbero risultare attenuate o accresciute secondo la natura e la sensibilità dell'indice adoperato.

Stabilimenti, aziende, gruppi ed aziende

CLASSI DI PRODUZIONE tonnellate	STABILIMENTI				A Z I E		
	CIFRE ASSOLUTE		CIFRE RELATIVE		CIFRE ASSOLUTE		
	Numero stabilimenti	Produzione tonnellate	Stabilimenti	Produzione	Numero aziende	Numero stabilimenti	Produzione tonnellate
	1	2	3	4	5	6	7
Inattivi	16	—	12,9	—	7	7	—
fino 5.000.	13	19.357	10,5	0,4	13	13	19.357
5.001- 10.000.	11	84.629	8,9	1,9	10	10	76.780
10.001- 20.000.	21	297.287	16,8	6,8	16	16	223.087
20.001- 30.000.	12	295.892	9,7	6,8	9	9	219.386
30.001- 40.000.	5	164.038	4,0	3,8	6	8	197.937
40.001- 50.000.	8	357.252	6,5	8,2	2	3	89.396
50.001- 60.000.	12	664.659	9,7	15,3	5	6	269.752
60.001- 80.000.	10	673.499	8,1	15,5	6	7	384.245
80.001-100.000.	8	698.662	6,5	16,1	1	1	93.300
100.001-120.000.	3	325.815	2,4	7,5	2	5	229.942
120.001-150.000.	2	276.822	1,6	6,4	2	6	269.441
150.001-200.000.	3	494.443	2,4	11,3	3	4	505.398
200.001-300.000.	—	—	—	—	—	—	—
300.001-400.000.	—	—	—	—	1	9	382.834
400.001-500.000.	—	—	—	—	—	—	—
oltre 500.000.	—	—	—	—	1	20	1.391.500
TOTALE	124	4.352.355	100,0	100,0	84	124	4.352.355

TABELLA N. 21.

indipendenti nell'industria cementiera nel 1937.

N D E			GRUPPI E AZIENDE INDIPENDENTI							
CIFRE RELATIVE			CIFRE ASSOLUTE				CIFRE RELATIVE			
Aziende	Stabilimenti	Produzione	Numero azien- de indipendenti e gruppi	Numero aziende	Numero stabilimenti	Produzione tonnellate	Aziende indipen- denti e gruppi	Aziende	Stabilimenti	Produzione
8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
8,3	5,6	—	7	7	7	—	9,9	8,2	5,6	—
15,5	10,5	0,4	13	13	13	19.357	18,4	15,5	10,5	0,4
11,9	8,1	1,8	10	10	10	76.780	14,1	11,9	8,1	1,8
19,0	12,9	5,1	16	16	16	223.087	22,6	19,0	12,9	5,1
10,7	7,3	5,0	5	5	5	116.395	7,0	6,0	4,0	2,7
7,1	6,5	4,5	5	5	7	165.237	7,0	6,0	5,6	3,8
2,4	2,4	2,1	1	1	1	46.910	1,4	1,2	0,8	1,1
6,0	4,8	6,2	4	4	5	217.903	5,6	4,8	4,0	5,0
7,1	5,6	8,8	3	3	4	195.127	4,2	3,6	3,2	4,5
1,2	0,8	2,1	—	—	—	—	—	—	—	—
2,4	4,0	5,3	1	1	4	114.475	1,4	1,2	3,2	2,6
2,4	4,8	6,2	—	—	—	—	—	—	—	—
3,6	3,2	11,6	3	5	8	566.729	4,2	6,0	6,5	13,0
—	—	—	1	3	5	256.935	1,4	3,6	4,0	5,9
1,2	7,3	8,8	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1,2	16,2	32,1	2	11	39	2.353.420	2,8	13,0	31,6	54,1
100,0	100,0	100,0	71	84	124	4.352.355	100,0	100,0	100,0	100,0

Stabilimenti classificati secondo le dimensioni dei gruppi e delle

Gruppi ed aziende indipendenti per classi di produzione in tonnellate	STABILIMENTI PER CLASSI														
	Numero gruppi e aziende indipendenti	Numero aziende		Inattivi		fino a 5.000		5.001-10.000		10.001-20.000		20.001-30.000		30.001-50.000	
		Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione
Inattivi	7	7	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
fino a 5.000. . .	13	13	-	-	13	19.357	-	-	-	-	-	-	-	-	
5.001-10.000. . .	10	10	-	-	-	-	10	76.780	-	-	-	-	-	-	
10.001-20.000. . .	16	16	-	-	-	-	-	-	16	223.087	-	-	-	-	
20.001-30.000. . .	5	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	116.395	-	-	
30.001-40.000. . .	5	5	-	-	-	-	1	7.849	2	26.050	-	-	4	131.338	
40.001-50.000. . .	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
50.001-60.000. . .	4	4	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
60.001-80.000. . .	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20.106	-	-	
80.001-100.000. . .	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
100.001-120.000. . .	1	1	1	-	-	-	-	-	1	17.610	-	-	-	-	
120.001-150.000. . .	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
150.001-200.000. . .	3	5	-	-	-	-	-	-	1	17.340	1	28.006	-	-	
200.001-300.000. . .	1	3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
300.001-400.000. . .	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
400.001-500.000. . .	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
oltre 500.000. . .	2	11	6	-	-	-	-	-	1	13.200	5	131.085	1	32.700	
TOTALE . . .	71	84	16	-	13	19.357	11	84.629	21	297.287	12	295.892	5	164.038	

TABELLA N. 22.

aziende indipendenti nell'industria del cemento nel 1937.

DI PRODUZIONE IN TONNELLATE														Complesso	
40.001-50.000		50.001-60.000		60.001-80.000		80.001-100.000		100.001-120.000		120.001-150.000		150.001-200.000		Numero stabilimenti	Produzione tonnellate
Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione		
15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13	19.357
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	76.780
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16	223.087
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	116.395
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	165.237
1	46.910	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	46.910
-	-	4	217.903	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	217.903
1	41.215	-	-	2	133.506	-	-	-	-	-	-	-	-	4	195.127
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1	44.598	1	52.267	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	114.475
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	83.443	-	-	2	133.575	-	-	-	-	1	142.422	1	161.943	8	566.729
-	-	2	108.615	1	63.970	1	84.350	-	-	-	-	-	-	5	256.935
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	141.086	5	285.874	5	342.448	7	614.312	3	325.815	1	131.400	2	332.500	39	2.353.420
8	357.252	12	664.659	10	673.499	8	698.662	3	325.815	2	276.822	3	491.443	124	4.352.355

Stabilimenti, aziende, gruppi ed aziende

CLASSI DI PRODUZIONE tonnellate	STABILIMENTI				AZIE		
	CIFRE ASSOLUTE		CIFRE RELATIVE		CIFRE ASSOLUTE		
	Numero stabilimenti	Produzione tonnellate	Stabilimenti	Produzione	Numero aziende	Numero stabilimenti	Produzione tonnellate
	1	2	3	4	5	6	7
Inattivi	1	—	0,9	—	1	1	—
fino a 5.000	6	13.684	5,1	0,1	5	5	12.115
5.001-10.000	4	32.834	3,4	0,2	4	4	32.834
10.001-20.000	9	129.281	7,7	0,8	8	8	118.524
20.001-30.000	11	290.355	9,4	1,8	9	9	235.793
30.001-40.000	5	174.683	4,3	1,1	5	5	174.683
40.001-50.000	7	309.800	6,0	1,9	5	5	215.062
50.001-60.000	6	327.588	5,1	2,0	2	2	103.807
60.001-80.000	3	206.159	2,6	1,3	2	2	139.159
80.001-100.000	7	652.501	6,0	4,1	3	3	273.201
100.001-120.000	7	757.517	6,0	4,7	3	3	318.727
120.001-150.000	14	1.910.061	12,0	11,9	8	9	1.106.401
150.001-200.000	12	2.099.810	10,1	13,2	5	7	897.528
200.001-300.000	9	2.061.240	7,7	12,8	5	6	1.152.170
300.001-400.000	9	2.968.349	7,7	18,5	3	6	1.030.179
400.001-500.000	2	856.294	1,7	5,3	3	6	1.310.770
oltre 500.000	5	3.261.133	4,3	20,3	5	36	8.930.336
TOTALE	117	16.051.319	100,0	100,0	76	117	16.051.319

TABELLA N. 23.

indipendenti nell'industria cementiera nel 1960.

N D E			GRUPPI E AZIENDE INDIPENDENTI							
CIFRE RELATIVE			CIFRE ASSOLUTE				CIFRE RELATIVE			
Aziende	Stabilimenti	Produzione	Numero azien- de indipendenti e gruppi	Numero aziende	Numero stabilimenti	Produzione tonnellate	Aziende indi- pendenti e gruppi	Aziende	Stabilimenti	Produzione
8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1,3	0,9	—	1	1	1	—	1,6	1,3	0,9	—
6,6	4,3	0,1	5	5	5	12.145	7,9	6,6	4,3	0,1
5,3	3,4	0,2	4	4	4	32.834	6,4	5,3	3,4	0,2
10,6	6,8	0,7	8	8	8	118.524	12,7	10,6	6,8	0,7
11,8	7,7	1,5	9	9	9	235.793	14,3	11,8	7,7	1,5
6,6	4,3	1,1	5	5	5	174.683	7,9	6,6	4,3	1,1
6,6	4,3	1,3	5	5	5	215.062	7,9	6,6	4,3	1,3
2,6	1,7	0,6	2	2	2	103.807	3,2	2,6	1,7	0,6
2,6	1,7	0,9	2	2	2	139.159	3,2	2,6	1,7	0,9
3,9	2,6	1,7	2	2	2	184.271	3,2	2,6	1,7	1,1
3,9	2,6	2,0	2	2	2	204.063	3,2	2,6	1,7	1,3
10,6	7,7	6,9	6	6	6	849.123	9,5	7,9	5,1	5,3
6,6	6,0	5,6	2	2	2	369.220	3,2	2,6	1,7	2,3
6,6	5,1	7,2	3	4	8	710.352	4,7	5,3	6,8	4,4
3,9	5,1	6,4	—	—	—	—	—	—	—	—
3,9	5,1	8,2	2	3	6	935.028	3,2	3,9	5,1	5,8
6,6	30,7	55,6	5	16	50	11.767.255	7,9	21,1	42,8	73,4
100,0	100,0	100,0	63	76	117	16.051.319	100,0	100,0	100,0	100,0

Stabilimenti classificati secondo le dimensioni dei gruppi

Gruppi cd aziende indipendenti per classi di produzione in tonnellate	STABILIMENTI PER CLASSI																		
	N. gruppi e aziende indipen.		Inattivi		fino a 5.000		5.001- 10.000		10.001- 20.000		20.001- 30.000		30.001- 40.000		40.001- 50.000		50.001- 60.000		
	Numero	aziende	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Inattivi . . .	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
fino 5.000 . .	5	5	-	-	5	12.145	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5.001- 10.000	4	4	-	-	-	-	4	32.831	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
10.001- 20.000	8	8	-	-	-	-	-	-	8	118.521	-	-	-	-	-	-	-	-	
20.001- 30.000	9	9	-	-	-	-	-	-	-	-	9	235.793	-	-	-	-	-	-	
30.000- 40.000	5	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	171.683	-	-	-	-	
40.000- 50.000	5	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	215.062	-	-	
50.001- 60.000	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	103.807	
60.001- 80.000	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
80.001-100.000	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
100.001-120.000	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
120.001-150.000	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
150.001-200.000	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
200.001-300.000	3	4	-	-	-	-	-	-	1	10.757	1	20.732	-	-	-	-	-	2	110.401
300.001-400.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
400.001-500.000	2	3	-	-	-	-	-	-	-	-	1	24.830	-	-	-	-	-	-	-
oltre 500.000 .	5	16	-	-	1	1.539	-	-	-	-	-	-	-	-	2	91.738	2	113.380	
TOTALE . . .	63	76	1	-	6	13.681	1	32.831	9	129.281	11	250.355	5	174.683	7	309.800	6	327.588	

TABELLA N. 24.

e delle aziende indipendenti nell'industria cementiera nel 1960.

DI PRODUZIONE IN TONNELLATE																	Complesso		
60.001-80.000		80.001-100.000		100.001-120.000		120.001-150.000		150.001-200.000		200.001-300.000		300.001-400.000		400.001-500.000		oltre 500.000		Numero stabilimenti	Produzione tonnellate
Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione	Numero	Produzione		
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	12.145
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	32.831
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	118.524
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	235.793
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	174.683
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	215.062
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	103.807
2	139.159	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	139.159
-	-	2	184.271	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	184.271
-	-	-	-	2	204.063	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	204.063
-	-	-	-	-	-	6	819.123	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	819.123
-	-	-	-	-	-	-	-	2	369.220	-	-	-	-	-	-	-	-	2	369.220
-	-	2	190.409	-	-	-	-	1	155.000	1	211.053	-	-	-	-	-	-	8	710.352
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	1	95.610	2	233.454	1	142.194	-	-	-	-	-	-	1	138.940	-	-	6	935.028
1	67.000	2	182.211	3	320.000	7	916.744	9	1.575.620	8	1.847.187	9	2.968.349	1	417.354	5	3.261.133	50	11.767.255
3	206.159	7	652.501	7	757.517	14	1.910.061	12	2.099.840	9	2.061.240	9	2.968.349	2	856.294	5	3.261.133	117	16.051.319

CAPITOLO V.

LA DISTRIBUZIONE TERRITORIALE DELL'INDUSTRIA DEL CEMENTO

Nel precedente capitolo è stata esaminata la concentrazione della produzione del cemento negli stabilimenti, nelle aziende e nei gruppi considerando il territorio nazionale nella sua unità e cioè come se non esistesse alcuna differenziazione fra i singoli mercati locali. L'indagine condotta ci ha consentito un esame d'insieme dell'industria ed ha messo in evidenza alcune caratteristiche delle dimensioni delle unità produttive e delle imprese, ma il quadro deve ora essere completato prendendo in esame la distribuzione territoriale della produzione.

Lo studio della localizzazione degli stabilimenti ha importanza sotto due diversi profili, perché:

1) il livello produttivo in un ambito territoriale ristretto si connette allo sviluppo di tutte le attività direttamente o indirettamente connesse all'edilizia pubblica e privata;

2) la concorrenza sul mercato ha luogo potenzialmente fra gli stabilimenti, e, vedremo in seguito fino a qual punto, fra le imprese, in un ambito territoriale entro il quale l'acquirente ha libertà di scelta fra un gruppo ristretto di produttori sufficientemente vicini, affinché il prezzo del cemento, comprensivo del costo di trasporto, non sia superiore a quello pagato al cementificio più vicino.

Sotto il primo profilo l'indagine sulla localizzazione dell'industria del cemento può evidentemente essere fatta in base ad una ripartizione del territorio nazionale più o meno rispondente alla tradizionale suddivisione in province o in regioni, tenuto conto che tanto le prime quanto le seconde si presentano di norma con caratteristiche economiche e sociali sufficientemente precise.

Più complessa è invece la precisazione degli ambiti territoriali per quanto riguarda la suddivisione dei mercati locali, e va detto subito che in concreto una delimitazione precisa di questi ultimi è del tutto impossibile.

Il criterio esatto, in teoria, potrebbe risultare soltanto considerando tanti gruppi quanti sono gli stabilimenti, essendo ogni gruppo formato da tutti gli stabilimenti compresi nel raggio di azione utile dello stabilimento preso come « punto focale » (1).

Infatti, al fine di determinare quali stabilimenti possono teoricamente essere in concorrenza fra di loro, dato il costo di trasporto del cemento, per ogni stabilimento si dovrebbe individuare il raggio massimo entro il quale esso può effettuare le vendite senza perdita, fornendo la merce al cliente situato al margine estremo del proprio mercato speciale ad un prezzo « franco cliente » non superiore a quello che può essere praticato dal cementificio più prossimo al cliente stesso. I cementifici compresi in tale raggio di azione, in via normale, sono in concorrenza teoricamente con il cementificio assunto come il centro dell'ambito territoriale.

La prima difficoltà per una individuazione dei mercati locali in base ad un tale criterio è dovuta alla profonda diversità esistente nell'industria del cemento nella formazione dei costi delle unità tecnico-produttive, argomento che sarà oggetto di particolare trattazione. Per ora sarà sufficiente rilevare che per la delimitazione dei mercati speciali non ci si può fondare soltanto sul costo totale, ma è necessario far riferimento alla composizione dei costi se non altro nella loro ripartizione fra costi diretti e costi fissi, essendo evidente che, entro certi limiti gli stabilimenti con più bassi costi diretti possono, per frazioni della loro produzione, estendere il loro raggio di azione oltre il limite consentito dal costo unitario. Ciò comporta che per ogni stabilimento, preso come « punto focale », il mercato risulta più o meno ampio in relazione alla sua struttura produttiva ed alla struttura dei suoi costi.

Oltre alla difficoltà insita nel criterio di individuazione dei mercati locali devono esser tenute presenti tre circostanze che concorrono a modificare i raggruppamenti che si verrebbero così a determinare. Anzitutto, almeno negli ultimi anni, la struttura tecnico-produttiva degli impianti si è venuta rapidamente modificando, per cui di anno in anno anche i raggruppamenti dovrebbero risultare modificati; in secondo luogo la domanda di cemento varia nel tempo nei singoli mercati locali, con la con-

(1) Si veda al riguardo E. H. CHAMBERLIN: *Towards a more generale theory of value*, New York, 1957, trad. italiana, Torino, U.T.E.T., 1960, p. 61.

sequenza che si rendono necessari trasferimenti di quantità da zona a zona a seconda delle necessità di assorbimento dei mercati locali con lo sconfinamento dai limiti imposti dalle distanze. In quest'ultimo caso evidentemente i prezzi « franco cliente » non sono più un metro sufficiente per giudicare dell'ambito spaziale del mercato.

Oltre ai due motivi menzionati che concorrono a rendere incerta la delimitazione dei mercati locali vi è un'altra causa che negli ultimi anni è venuta assumendo sempre maggiore importanza e cioè la diversa misura del costo di trasporto del cemento, includendo in tale costo anche la spesa di insaccaggio. Questo argomento, di rilevante importanza per la economia del settore produttivo, sarà trattato ampiamente a suo luogo; qui basti accennare che nella misura in cui si estende la distribuzione del cemento sfuso anziché in sacchi, il trasporto del cemento sfuso per via marittima e terrestre nei luoghi di consumo e la creazione di silos nelle vicinanze dei grandi centri di consumo, le delimitazioni dei mercati locali diventano sempre più problematiche.

Se pertanto il fattore tecnico-produttivo ha sempre la sua importanza ai fini della delimitazione del raggio di azione dei singoli cementifici, tale importanza risulta attenuata sia dagli elementi sopraddetti sia anche dall'estendersi ovunque degli impianti più moderni. A questo riguardo i dati elaborati dall'Associazione Italiana Tecnico Economica del

TABELLA N. 25.

Distribuzione territoriale dei forni secondo il tipo nel 1952 e nel 1962
(esclusi i forni verticali non automatici)

Ripartizioni geografiche	Forni rotanti				Forni verticali a griglia			
	1952		1962		1952		1962	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Italia settentrionale	39	52,0	75	52,4	35	46,7	32	50,8
Italia centrale	17	22,7	24	16,8	28	37,3	24	38,1
Italia meridionale	13	17,3	25	17,5	11	14,7	6	9,5
Italia insulare	6	8,0	19	13,3	1	1,3	1	1,6
Totale	75	100,0	143	100,0	75	100,0	63	100,0

Cemento (2) sono assai eloquenti e consentono un primo commento sulla distribuzione territoriale dei diversi tipi di impianti.

Fra il 1952 ed il 1962 il numero dei forni rotanti installati negli stabilimenti è quasi raddoppiato e con l'entrata in funzione di nuovi impianti nel Mezzogiorno e nelle Isole queste ripartizioni si sono avvantaggiate rispetto alle altre dal punto di vista tecnico, tanto che, nell'ultimo anno per il quale si dispone di dati, mentre nell'Italia settentrionale sul totale dei forni installati il 70,1% era rappresentato da forni rotanti, nell'Italia centrale tale percentuale si riduceva al 50,0%, raggiungendo invece nel Mezzogiorno l'80,6% e nelle Isole il 95,0%.

Dall'indagine condotta dalla Commissione di inchiesta, mediante un apposito questionario, su 104 stabilimenti, dei 117 esistenti, per i quali si sono potuti ottenere i dati per il 1960, risultavano ancora esistenti in Italia 24 forni verticali non automatici appartenenti tutti a piccole aziende.

Pur non disponendo della distribuzione territoriale dei singoli tipi di forno per l'anteguerra, è tuttavia interessante rilevare che nel 1938 la gran maggioranza dei forni, cioè 470, erano verticali non automatici, soltanto 58 erano forni verticali a griglia e 64 i forni rotanti installati negli stabilimenti maggiori.

Rispetto all'anteguerra certamente quindi il fattore limitativo costituito dalla distanza nella determinazione dei mercati locali si è notevolmente attenuato, se non altro nel senso che è fortemente aumentato il numero degli stabilimenti con un maggior raggio di azione sul mercato. Ma gli elementi sopracitati sulla distribuzione degli impianti inducono anche a ritenere che mentre nell'Italia settentrionale e centrale il maggior addensamento degli impianti contribuisce a rendere la concorrenza potenziale più attiva, nell'Italia meridionale e nelle Isole il fattore negativo dovuto al minor addensamento degli impianti è temperato da una maggior proporzione di impianti moderni, con sfere di influenza più vaste e mercati locali meno circoscritti.

La locuzione or ora usata di « concorrenza potenziale » ha bisogno di essere chiarita anche in vista di quanto sarà detto in questo capitolo.

L'esistenza infatti di un notevole numero di stabilimenti, appartenenti ad altrettante imprese, in un mercato locale, anche circoscritto con i criteri più esatti, non implica necessariamente che resti assicurata la concorrenza, potendo questa trovare limitazioni ed ostacoli di natura diversa da quella del numero ristretto dei cementifici che operano nell'area di loro pertinenza. L'esistenza pertanto di un numero sufficientemente elevato

(2) *Relazione per l'anno 1962 all'Assemblea delle Associate, Roma 1963.*

di stabilimenti nell'ambito territoriale di azione è soltanto una condizione per l'esistenza di un regime concorrenziale, condizione che rende possibile la concorrenza, ma che da sola non l'assicura.

A tale proposito va fatta un'ulteriore precisazione. Abbiamo sin qui considerato gli stabilimenti come unità formanti un mercato locale, in quanto sono questi che, secondo la loro ubicazione, concorrono a rifornire i singoli mercati locali; ma non può trascurarsi l'elemento, assai importante agli effetti della dominazione oligopolistica derivante dalla « differenziazione nell'area », costituito dall'esistenza di più stabilimenti « entro l'area » appartenenti alla stessa impresa o ad aziende collegate fra di loro. Di conseguenza, ammessa possibile la delimitazione di un mercato locale, le unità produttive in esso operanti dovranno essere raggruppate ogni qualvolta due o più di esse risulteranno di proprietà della stessa impresa o dello stesso gruppo industriale. Va ovviamente tenuto conto che tali raggruppamenti degli stabilimenti nei mercati locali, secondo la titolarità delle imprese, comportano nell'ambito nazionale reiterazioni delle imprese che operano in due o più mercati locali, ferma restando l'ipotesi della non comunicabilità fra aree limitrofe o diverse.

Il criterio di delimitazione dei mercati locali sin qui esaminato in sostanza si concreta in una delimitazione territoriale « mobile », che si contrappone alla delimitazione « fissa », ogni qualvolta si considera una ripartizione territoriale i cui confini sono precisamente delimitati, come potrebbe essere la provincia o la regione.

Pur tenendo conto che un'analisi dei mercati locali teoricamente dovrebbe essere fatta in base ad una delimitazione « mobile », le difficoltà che ad essa si oppongono sono tali e tante che necessariamente si deve ripiegare su delimitazioni « fisse » e ciò per i motivi dianzi ampiamente esposti. Non per questo terremo meno conto che la soluzione adottata soddisfa in modo del tutto parziale alle nostre esigenze ed ha valore di semplice approssimazione alla realtà di fatto.

A parte le difficoltà di una diversa soluzione, non si può non considerare la necessità che il quadro della distribuzione territoriale risponda ad un minimo di esigenze uniformi anche dal punto di vista della vendita del cemento e delle esigenze di economie locali ben definite.

Nella scelta delle circoscrizioni territoriali è stata data la preferenza alle regioni, non sembrando conveniente un esame in base alle province. L'ubicazione degli stabilimenti del cemento è connessa ad un insieme di circostanze che non sempre coincidono in un ambito ristretto come è quello provinciale. Facilità di accesso alle materie prime, vicinanza alle grandi vie di comunicazione, prossimità ai grandi mercati di consumo non sempre sussistono in misura conveniente nei singoli territori provinciali,

tanto è vero che nel 1960 in 37 province non esistevano cementifici. Si può anche aggiungere che la dimensione media regionale risponde molto di più alle probabili sfere di azione dei cementifici che non il ristretto territorio delle province.

Cominceremo con l'esaminare la situazione esistente nelle diverse regioni nel 1937, anno per il quale è stata possibile la ricostruzione dei dati in base all'ubicazione degli stabilimenti. Il riferimento ad un anno prebellico non ha in questo caso un'importanza puramente storica. Se infatti soltanto alla fine del 1940 fu costituito il Consorzio italiano leganti idraulici, nel 1937 operavano, sotto forma di consorzi o società commissionarie o di rappresentanza, 6 raggruppamenti a carattere pluriregionale con evidenti finalità di ripartizione dei mercati locali. Le sfere di interesse delle due maggiori produttrici (Italcementi e Marchino) risultavano evidenti dall'esistenza di società o consorzi operanti negli stessi ambiti territoriali.

Dalla tabella 26 appare evidente in primo luogo la forte differenza esistente tra le diverse regioni sia per il numero degli stabilimenti, sia per il numero delle imprese, sia per la produzione.

Una sola regione, la Basilicata, non aveva produzione di cemento, mentre la Calabria e la Sardegna avevano un solo stabilimento. Le regioni con maggior numero di stabilimenti attivi e di imprese erano la Lombardia, la Toscana ed il Piemonte, seguite dalla Puglia. Tutte le altre regioni avevano da un minimo di 2 ad un massimo di 6 stabilimenti e da un minimo di 2 ad un massimo di 5 imprese.

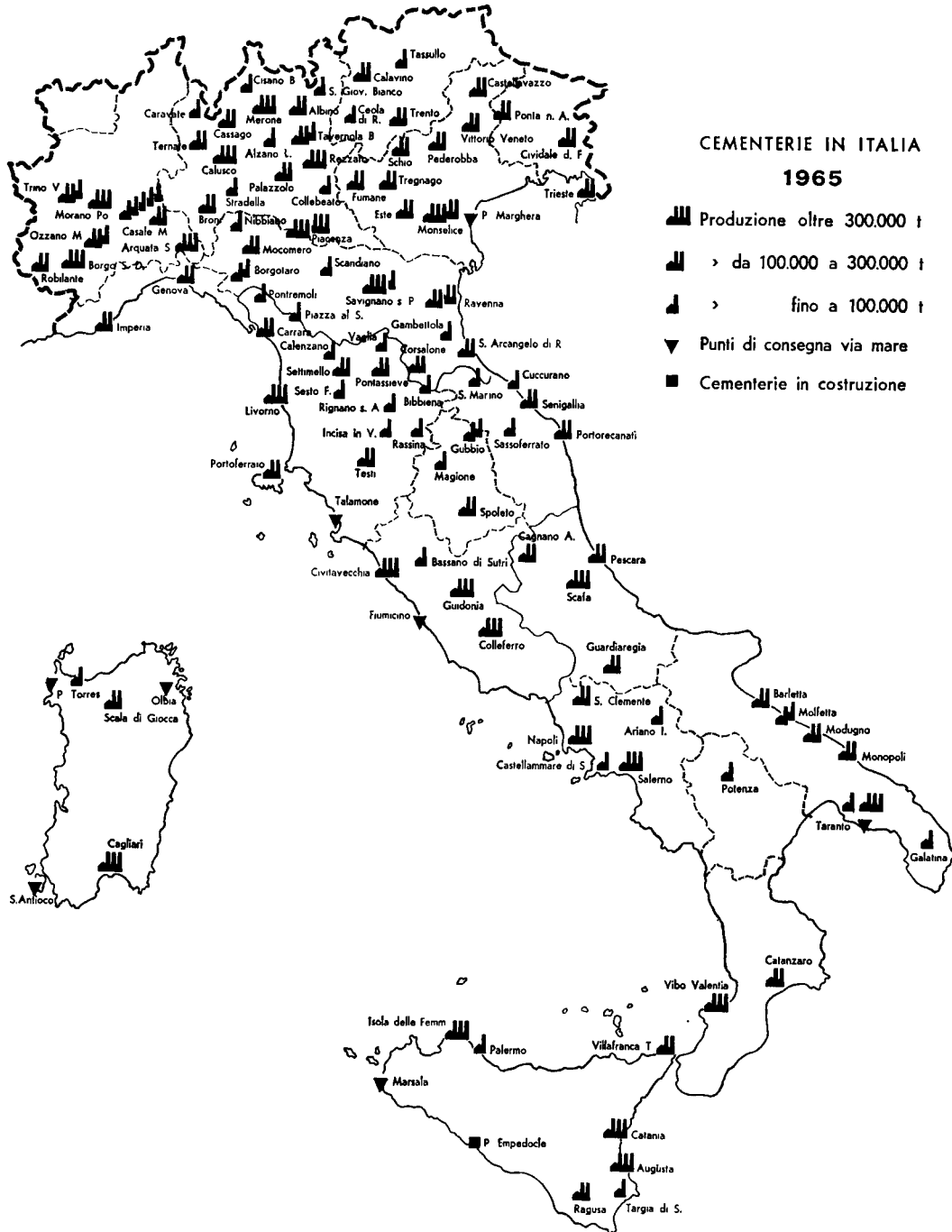
Il tratto caratteristico della distribuzione territoriale della produzione di cemento nell'anteguerra era dato dalla bassissima percentuale della produzione nel Mezzogiorno e nelle Isole. Sul totale, nel Mezzogiorno e nelle Isole, era ubicato il 18,4% degli stabilimenti con il solo 16,1% della produzione nazionale. Infatti le produzioni *pro capite* più basse si avevano per la Calabria, la Sardegna, gli Abruzzi e Molise, la Sicilia. Soltanto la Puglia e la Campania si avvicinavano ai valori medi per abitante delle regioni con le produzioni più basse dell'Italia centrale e settentrionale e cioè il Veneto e l'Emilia, ma con la sostanziale differenza che queste due ultime regioni si trovavano ad immediato contatto con regioni ad elevata produzione, come la Lombardia, il Friuli-Venezia Giulia e la Toscana, i cui stabilimenti potevano facilmente rifornire i mercati limitrofi. Ciò spiega anche la circostanza che l'Emilia nel 1937 presentava il più alto numero di stabilimenti inattivi, in un periodo in cui la tendenza all'eliminazione delle piccole e medie imprese era assai accentuata e certamente favorita dai consorzi, e le stesse imprese maggiori procedevano alla chiusura degli stabilimenti meno efficienti.

TABELLA N. 26.

Stabilimenti, imprese e produzione di cemento nelle Regioni nel 1937.

REGIONI	Cementifici			Produzione tonnellate	Valori percentuali			Kg. cemento per abitante ^(a)
	Inattivi n.	Attivi n.	Imprese operanti in singole regioni n.		Cementifici attivi	Imprese	Produzione	
Piemonte	4	16	10	693.371	14,9	11,4	15,9	198
Valle d'Aosta								
Liguria	—	3	2	230.792	2,7	2,4	5,3	157
Lombardia	1	18	13	838.043	16,7	14,8	19,2	146
Trentino-Alto Adige	—	3	3	86.774	2,7	3,4	2,0	126
Veneto	—	6	5	257.603	5,6	5,7	5,9	74
Friuli-Venezia Giulia	1	6	5	356.935	5,6	5,7	8,2	208
Marche	—	5	5	137.166	4,6	5,7	3,2	110
Emilia	5	6	4	194.742	5,6	4,4	4,5	59
Romagna								
Toscana	2	16	12	456.216	14,9	13,7	10,5	156
Umbria	2	5	5	83.659	4,6	5,7	1,9	116
Lazio	—	4	4	315.697	3,7	4,4	7,3	119
Campania	1	4	4	210.749	3,7	4,4	5,5	66
Abruzzi e Molise	—	2	2	24.312	1,8	2,4	0,6	15
Puglie	—	8	8	207.034	7,4	9,1	4,7	79
Basilicata	—	—	—	—	—	—	—	—
Calabria	—	1	1	10.891	0,9	1,2	0,3	6
Sicilia	—	4	4	137.971	3,7	4,4	3,2	35
Sardegna	—	1	1	80.400	0,9	1,2	1,8	8
TOTALE	16	108	88	4.352.355	100,0	100,0	100,0	102

(a) Sulla popolazione presente al 21 aprile 1936.



Il Mezzogiorno poteva in sostanza nell'anteguerra considerarsi diviso in due mercati locali gravitanti l'uno sul versante adriatico e l'altro su quello tirrenico, ma entrambi con consumi assai bassi e scarse possibilità di sviluppo. Questa divisione in due zone di influenza era poi sanzionata dall'esistenza di un consorzio costituito fin dal 1928, comprendente la Campania, la Calabria, la Sicilia, la Sardegna insieme con la Toscana, l'Umbria, il Lazio con aggregate le Tre Venezie e parte dell'Emilia, mentre gli Abruzzi erano compresi in un consorzio, formatosi nel 1932, con le Marche, ed un altro consorzio, pure costituito nel 1932, comprendeva la Puglia e la Basilicata.

La situazione peggiore evidentemente era quella della Sicilia e della Sardegna specialmente di quest'ultima, costretta a rifornirsi in buona parte dalle cementerie della costa tirrenica (Livorno, Portoferraio, Civitavecchia e Napoli), ma l'aggregazione delle regioni meridionali a quelle dell'Italia centrale, tutte dipendenti dallo stesso consorzio di vendita, implicava l'impossibilità di sviluppo di un'industria locale dato l'interesse dei produttori a mantenere in pieno esercizio le cementerie già esistenti.

Già da quanto detto per il Mezzogiorno e le Isole, la situazione prebellica appare interessante soprattutto dal punto di vista delle delimitazioni territoriali stabilite attraverso la formazione dei consorzi.

Nell'Italia del nord nel 1931 si costituì il primo consorzio comprendente il Piemonte, la Lombardia e parte dell'Emilia e successivamente nel 1934 un altro consorzio comprendente pure il Piemonte, la Lombardia e la Liguria. A parte la Liguria, che nel 1937 aveva tre sole cementerie, di cui due della Italcementi, il Piemonte e la Lombardia erano le regioni a più elevata produzione e con un numero di imprese tale da poter assicurare un regime di mercato abbastanza aperto, ma il crollo dei prezzi degli anni che vanno dal 1931 al 1934, dovuto alla crisi economica che aveva colpito tutto il mondo ed alla rivalità dei due gruppi maggiori, spianò la strada alle intese consortili con uno schieramento di quasi tutte le imprese intorno alle due posizioni dominanti, fino a quando nel 1940 non intervenne il Consorzio a base nazionale che durò fino al febbraio del 1944 quando fu posto in liquidazione.

La situazione prebellica, caratterizzata dalla ripartizione del territorio nazionale in un certo numero di mercati locali a delimitazione « fissa » comprendenti in genere più di una regione e dall'esistenza di consorzi interregionali, fornisce un elemento assai notevole a riprova dell'approssimazione della soluzione adottata ai fini dell'indagine sui mercati locali.

Per quanto concerne le condizioni e la forma del mercato prebellico dal punto di vista delle limitazioni alla concorrenza il quadro è del tutto

TABELLA N. 27.

Stabilimenti, imprese e produzione di cemento nelle Regioni nel 1960.

REGIONI	Cementifici		Imprese operanti in singole regioni n.	Produzione tonnellate	Valori percentuali			Kg. cemento per abitante (a)
	Inattivi n.	Attivi n.			Cementifici attivi	Imprese	Produzione	
Piemonte	-	15	11	1.974.773	12,9	12,1	12,3	487
Liguria	-	2	1	316.000	1,7	1,1	2,0	180
Lombardia	1	16	12	2.290.718	13,8	13,1	14,3	312
Trentino-Alto Adige .	-	3	3	269.579	2,6	3,3	1,7	344
Veneto	-	10	5	1.176.511	8,7	5,5	7,3	312
Friuli-Venezia Giulia .	-	2	1	348.000	1,7	1,1	2,2	289
Marche	-	4	4	312.525	3,4	4,4	1,9	238
Emilia	-	13	10	1.768.939	11,3	11,0	11,1	488
Romagna								
Toscana	-	16	13	1.074.283	13,8	14,3	6,7	326
Umbria	-	4	4	288.985	3,4	4,4	1,8	371
Lazio	-	4	4	1.156.153	3,4	4,4	7,2	289
Campania	-	4	4	1.363.307	3,4	4,4	8,5	292
Abruzzi e Molise . .	-	4	4	696.013	3,4	4,4	4,3	477
Puglie	-	7	6	725.331	6,1	6,6	4,5	219
Basilicata	-	1	1	34.000	0,9	1,1	0,2	56
Calabria	-	2	2	501.418	1,7	2,2	3,1	258
Sicilia	-	7	5	1.323.784	6,1	5,5	8,2	285
Sardegna	-	2	1	431.000	1,7	1,1	2,7	314
TOTALE	1	116	91	16.051.319	100,0	100,0	100,0	322

(a) Sulla popolazione presente al 15 ottobre 1961.

chiaro. Al naturale ostacolo derivante dalla differenziazione dei mercati locali si aggiungeva, come fattore assolutamente preclusivo di una qualsiasi spinta concorrenziale, l'esistenza dei consorzi e, data la natura di questi ultimi e la legislazione allora vigente relativa alla costruzione di nuovi impianti ed ampliamenti delle industrie, anche una concorrenza dei « nuovi venuti » risultava del tutto impossibile.

Passiamo ora ad esaminare la distribuzione territoriale dell'industria del cemento nel 1960.

Fra il 1937 ed il 1960 il numero degli stabilimenti attivi è aumentato di otto unità, mentre il numero delle imprese operanti negli ambiti regionali presenta un aumento di tre, ma la distribuzione territoriale dei cementifici e delle imprese ha subito alcune variazioni notevoli. Il maggior aumento di stabilimenti e di imprese si è avuto in Emilia e Romagna, nel Mezzogiorno, con la sola esclusione della Puglia ove si è avuta una diminuzione, ed in Sicilia.

Alle variazioni non molto accentuate del numero degli stabilimenti e delle imprese operanti nel Mezzogiorno e nelle Isole, fra l'anteguerra ed il 1960, corrisponde però una variazione assai forte della produzione, che è passata dal 16,1% del complesso al 31,5%, mentre nel contempo la percentuale spettante all'Italia settentrionale si è ridotta dal 56,6 al 39,8.

Se si esclude la Basilicata, che nel 1960 aveva ancora una produzione *pro capite* assai bassa, tutte le altre regioni del Mezzogiorno avevano visto aumentare la loro quota per abitante al punto che alcune di esse, come l'Abruzzo, la Sardegna e la Campania si sono inserite fra le regioni a livello più alto. La sostanziale differenza fra la distribuzione della produzione nelle diverse regioni rispetto all'anteguerra appare evidente non appena si consideri la variabilità della produzione di cemento per abitante nelle diverse regioni (3).

A determinare questa profonda trasformazione della distribuzione territoriale della produzione hanno contribuito in prevalenza le imprese maggiori del settore e cioè l'Italcementi con le sue consociate, la Cementir, la Calci e Cementi di Segni con la consociata A.B.C.D., la Marchino con la consociata Cementerie di Augusta, la S.A.C.C.I. La maggior parte infatti degli ampliamenti dei vecchi stabilimenti esistenti e delle nuove iniziative nel Mezzogiorno e nelle Isole sono dovuti a queste imprese, anche se non sono mancate altre iniziative di minor entità.

(3) La disuguaglianza relativa espressa dall'indice di concentrazione del Gini scende fra i due anni da 0,431 a 0,191, riducendosi tanto da apparire quasi trascurabile.

Abbiamo già rilevato come l'esistenza nel Mezzogiorno di un elevato numero di impianti moderni contribuisca ad una certa unitarietà del mercato meridionale, anche se, in misura non trascurabile e per le ragioni già specificate, certamente le sfere di influenza gravitano prevalentemente sui versanti adriatico e tirrenico. Nella Sicilia il mercato risulta abbastanza isolato, ma con la presenza di cinque imprese con produzioni assai forti. Nella Sardegna fino al 1960 operava una sola impresa con due stabilimenti mentre nel 1963 le imprese operanti erano due.

Il numero delle imprese esistenti nel Piemonte, il cui mercato si estende anche alla Liguria, nella Lombardia, nell'Emilia, nella Toscana era sufficientemente elevato per rendere inoperante il « fattore distanza » come ostacolo ad una concorrenza potenziale nell'ambito dei mercati locali.

Fra il 1960 ed il 1963 gli stabilimenti e le imprese operanti negli ambiti regionali non hanno presentato variazioni di rilievo e soltanto la produzione ha subito un ulteriore aumento che ha avuto però ripercussioni non trascurabili sui livelli medi di produzione per abitante nelle singole regioni. Gli aumenti più forti di produzione *pro capite* si sono avuti per il Piemonte, per l'Abruzzo, per l'Emilia, per l'Umbria e per la Toscana.

La distribuzione regionale degli stabilimenti, delle imprese e della produzione deve ancora essere esaminata sotto un diverso profilo. Non basta infatti che le imprese che operano nell'ambito di un mercato locale siano sufficientemente numerose, è necessario anche che il loro peso non sia tale da annullare una qualsiasi possibilità di competizione.

Nel Piemonte e nella Liguria, che possono considerarsi come un unico mercato, nel 1960, erano localizzati tre stabilimenti dell'Italcementi, con una produzione di 676 mila tonn., tre stabilimenti della Marchino, di cui uno con produzione trascurabile e chiuso nel 1963, con una produzione di quasi 468 mila tonn., due stabilimenti dei F.lli Buzzi con 209 mila tonn. di produzione, due stabilimenti della Milanese ed Azzi con una produzione di circa 106 mila tonn., ed uno stabilimento della Cementir con circa 508 mila tonn. Oltre queste imprese operavano nello stesso mercato altre sei imprese di cui una con una produzione di 142 mila tonn. ed un'altra con oltre 94 mila tonn.

Nel 1963 la situazione del mercato non presentava modificazioni. Una piccola impresa aveva cessato la produzione ed uno stabilimento della Marchino, come detto, era stato chiuso. La produzione di tutte le imprese fra il 1960 ed il 1963 era aumentata, ma particolarmente notevole è stato l'aumento della Cementir che veniva a superare le 818 mila tonn. di produzione e dell'Italcementi con 885 mila tonn.

TABELLA N. 28.

Stabilimenti, imprese e produzione di cemento nelle Regioni nel 1963.

	Cementifici			Produzione tonnellate	Valori percentuali			Kg. cemento per abitante (a)
	Inattivi n.	Attivi n.	Imprese ope- ranti in sin- gole regioni n.		Cementifici attivi	Imprese	Produzione	
Piemonte	-	13	10	2.741.285	11,4	11,0	12,4	677
Liguria	-	2	1	384.230	1,8	1,1	1,7	218
Lombardia	-	17	13	3.561.370	14,9	14,2	16,1	484
Trentino-Alto Adige .	-	3	3	270.175	2,6	3,3	1,2	347
Veneto	-	9	5	1.589.045	7,9	5,5	7,3	421
Friuli-Venezia Giulia .	-	2	1	448.260	1,8	1,1	2,0	384
Marche	-	4	4	390.890	3,5	4,4	1,4	298
Emilia	}	13	10	2.808.770	11,4	11,0	13,1	775
Romagna								
Toscana	-	16	13	1.590.770	14,1	14,3	7,2	486
Umbria	-	4	4	422.410	3,5	4,4	1,9	542
Lazio	-	4	4	1.375.975	3,5	4,4	6,2	344
Campania	-	3	3	1.482.945	2,6	3,3	6,7	318
Abruzzi e Molise . . .	-	4	4	881.685	3,5	4,4	3,9	605
Puglie	-	7	6	1.171.875	6,2	6,6	5,3	354
Basilicata	-	1	1	65.980	0,9	1,1	0,3	109
Calabria	-	2	2	701.465	1,8	2,2	3,2	362
Sicilia	-	7	5	1.641.075	6,2	5,5	7,4	354
Sardegna	-	3	2	587.965	2,6	2,2	2,7	428
TOTALE	-	114	91	22.116.180	100,0	100,0	100,0	443

(a) Sulla popolazione presente al 15 ottobre 1961.

Il potere di mercato delle imprese maggiori nell'ambito delle due regioni si bilanciava quindi, lasciando margini sufficienti di sviluppo anche alle imprese minori.

Nella Lombardia l'Italcementi possedeva quattro stabilimenti con una produzione di 1.074 migliaia di tonn. nel 1960 e di 1.507 migliaia di tonn. nel 1963; la Cementifera Italiana possedeva due stabilimenti nel 1960 con una produzione di 149 mila tonn., ma nel 1963 uno stabilimento risultava chiuso e l'altro produceva 274 mila tonn.; la Cementeria di Merone aveva una produzione nel 1960 di 586 mila tonn. che saliva nel 1963 ad oltre 911 mila tonn. Oltre a queste imprese operavano ancora altre otto aziende nel 1960 e nove nel 1963, di cui alcune con produzioni superiori alle 100 mila tonn.

Nel Trentino-Alto Adige operavano tre imprese con uno stabilimento ciascuna, ma su una produzione complessiva di quasi 270 mila tonn. la sola Italcementi ne produceva 244 mila.

Nel Veneto l'Italcementi possedeva cinque stabilimenti, con una produzione di 597 mila tonn. su una produzione di 1.118 migliaia di tonn., la Marchino aveva uno stabilimento con poco più di 93 mila tonn., mentre il resto della produzione si ripartiva fra quattro altre imprese.

Nel Friuli e Venezia Giulia i due stabilimenti esistenti erano di proprietà dell'Italcementi.

Nelle Marche l'Italcementi era presente con uno stabilimento, sui quattro esistenti, avente nel 1960 una produzione di 137 mila tonn. su 312 mila complessive, produzione che saliva nel 1963 ad oltre 173 mila tonn. su 391 mila complessive.

L'Emilia-Romagna è stata il teatro di maggior competizione nel dopoguerra. Nel 1937 sui sei stabilimenti esistenti tre appartenevano alla Marchino, uno alla Milanese-Azzi, mentre delle altre due imprese una era piccolissima e l'altra di dimensioni medie *pro tempore*. Nel 1960 i tre stabilimenti della Marchino producevano 466 mila tonn. su 1.769 migliaia di tonn., ma ad essi si erano affiancati due stabilimenti della G. Rossi con una produzione di 464 mila tonn., uno stabilimento della Calci e Cementi di Segni, con una produzione di oltre 301 mila tonn., uno stabilimento dell'A.N.I.C. con 147 mila tonn. ed altre sei imprese di cui alcune con produzioni elevate. Nel 1963 gli stabilimenti della Marchino avevano portato la loro produzione a 658 mila tonn., ma la G. Rossi saliva a 573 mila tonn., la Calci e Cementi di Segni a 594 mila, lo stabilimento dell'A.N.I.C. a quasi 351 mila, ed aumenti assai rilevanti si avevano anche per tutte le altre imprese.

Nella Toscana il numero delle imprese e degli stabilimenti era relativamente elevato con un certo equilibrio fra i maggiori produttori. La

S.A.C.C.I. e la consociata C.E.S.A. avevano tre stabilimenti, con una produzione di 352 mila tonn. nel 1960 e 554 mila tonn. nel 1963; la Cementir, con uno stabilimento produceva nei due anni rispettivamente 205 e 391 mila tonn.; l'Italcementi, con due stabilimenti aveva una produzione di 199 mila tonn. nel 1960 e di 223 mila tonn. nel 1963; la Marchino aveva un solo stabilimento che nei due anni aveva prodotto rispettivamente 121 mila e 193 mila tonn. Le altre imprese erano tutte piuttosto piccole e la maggiore produceva 45 mila tonn.

Per l'Umbria soltanto uno stabilimento del gruppo I.R.I. (Terni) aveva una produzione elevata con 200 mila e 275 mila tonn. nei due anni, mentre tutte le altre imprese erano di modeste dimensioni.

Nel Lazio, a parte uno stabilimento piccolissimo, gli altri tre appartenevano alla Italcementi, alla Marchino ed alla Calci e Cementi di Segni con produzioni nel 1960 rispettivamente di 336 mila, 305 mila e di 508 mila tonn. Nel 1963 la produzione dell'Italcementi saliva a 451 mila tonn., quella della Marchino a 364 mila e quella del Cementificio di Segni a 550 mila.

Le posizioni dominanti nella Campania erano detenute dalla Cementir, con una produzione di 953 mila tonn. nel 1960 e di 1.006 migliaia di tonn. nel 1963, e dall'Italcementi con una produzione di 339 mila e 425 mila tonn. nei due anni.

Dei quattro stabilimenti operanti nell'Abruzzo e Molise uno apparteneva alla S.A.C.C.I., con 119 mila tonn. di produzione nel 1960 e 144 mila nel 1963; mentre un altro apparteneva alla Calci e Cementi di Segni con 333 mila e 468 mila tonn. nei due anni. Le altre due imprese avevano stabilimenti con produzioni superiori alle 100 mila tonn.

Nella Puglia la consociata dell'Italcementi, Cementerie delle Puglie, aveva due stabilimenti, con una produzione nel 1960 di 416 mila tonn. che nel 1963 salivano a 583 mila tonn., una cementeria con 166 mila tonn. di produzione nel 1960 e 357 mila tonn. nel 1963 apparteneva al gruppo Montandon, mentre le altre quattro imprese erano di medie dimensioni.

Dei due stabilimenti esistenti nella Calabria uno apparteneva alla Calci e Cementi di Segni, con una produzione, rispettivamente nei due anni, di 311 mila e 491 mila tonn. mentre l'altro di minori dimensioni apparteneva all'Italcementi.

Il mercato siciliano, a parte due imprese di dimensioni minori, si ripartiva fra l'Italcementi, attraverso le sue consociate, la Calci e Cementi di Segni, attraverso la consociata A.B.C.D., e la Marchino, attraverso una consociata. Nel 1963 i tre stabilimenti controllati dal gruppo

Italcementi producevano 809 mila tonn., la Marchino produceva 361 mila tonn. e la A.B.C.D. 382 mila tonn.

Nella Sardegna nel 1960 i due stabilimenti esistenti appartenevano all'Italcementi, attraverso la consociata Cementerie di Sardegna, mentre nel 1963 aveva iniziato la produzione la Cementi Alba, consociata alla Cementir.

Dagli elementi sin qui esposti il quadro dei mercati regionali appare abbastanza evidente e risulta caratterizzato da successivi affiancamenti delle imprese maggiori nei mercati locali, con una netta tendenza rivolta ad impedire la formazione di posizioni dominanti. Se si ha riguardo alle tre imprese che hanno maggiormente sviluppato la loro produzione in questo dopoguerra, e cioè la Cementir, la Calci e Cementi di Segni e la S.A.C.C.I. appare evidente come la dislocazione dei loro stabilimenti risponde a criteri di inserimento nei mercati locali, nei quali in precedenza esistevano posizioni dominanti delle due imprese maggiori e cioè dell'Italcementi e della Marchino con le loro consociate. Lo stesso sviluppo delle imprese minori è significativo e risponde a sviluppi dei mercati locali e non è senza significato che esso sia stato assai forte anche nelle regioni nelle quali esistevano posizioni consolidate delle imprese maggiori.

CAPITOLO VI.

IL REGIME DI MERCATO DEL CEMENTO, I PREZZI E GLI INTERVENTI DEL COMITATO INTERMINISTERIALE DEI PREZZI

L'analisi sulla concentrazione industriale e sulla distribuzione territoriale del settore cementiero deve ora, al fine di completare il quadro del regime di mercato esistente, essere integrata dall'esame dei prezzi del cemento.

Riservando ad altro capitolo la trattazione delle modalità attraverso le quali sono stati fissati di volta in volta i prezzi, qui interessa soltanto la constatazione dell'esistenza di un regime vincolistico che si attua attraverso una disciplina rivolta alla fissazione dei prezzi massimi del cemento.

Gli interventi del comitato interministeriale dei prezzi si sono concretati in una serie di provvedimenti con i quali si sono fissati i prezzi massimi dei diversi tipi di cemento ed anche i prezzi massimi degli imballaggi.

Senza riandare ad epoche lontane che oggi non interessano, i provvedimenti più recenti del C.I.P. risalgono al 1948 (ordinanze n. 62 del 27 febbraio 1948 e n. 65 del 10 marzo 1948). Dopo tale anno il primo provvedimento è quello contenuto nella circolare n. 308 del 15 dicembre 1951 (*Gazzetta ufficiale* n. 290 del 18 dicembre 1951) che fissava i prezzi massimi del cemento per le fabbriche del continente e della Sardegna, per merce resa in sacchi franco stabilimento, su mezzo di trasporto, con imballaggio al costo, nella seguente misura:

- 1) cemento tipo « 680 » Lire 975 al q.le;
- 2) cemento tipo « 500 » Lire 805 al q.le;
- 3) agglomerante cementizio « 350 » Lire 685 al q.le.

Nello stesso provvedimento venivano stabiliti i prezzi per i leganti speciali, mentre la fissazione dei prezzi del cemento per le fabbriche siciliane rimaneva affidata al comitato provinciale prezzi della Sicilia.

Con circolare n. 485 del 25 novembre 1954 (*Gazzetta ufficiale* 25 novembre 1954) veniva portato il prezzo massimo dei sacchi per q.le da lire 170 a lire 120, prezzo che veniva ancora ridotto a lire 80 con provvedimento n. 744 del 5 agosto 1958. Con lo stesso provvedimento veniva revocata la delega concessa con provvedimento n. 109 del 12 maggio 1947 ai comitati provinciali dei prezzi della Sicilia per la determinazione dei prezzi del cemento e dei leganti cementizi, con la conseguenza che anche per la Sicilia entravano in vigore i prezzi stabiliti dal C.I.P. per tutto il territorio nazionale. Il prezzo massimo dei vari tipi di cemento veniva ulteriormente modificato con circolare n. 807 del 26 giugno 1959 (*Gazzetta ufficiale* n. 157 del 4 luglio 1959) nella seguente misura:

- 1) cemento tipo « 680 » Lire 925 al q.le;
- 2) cemento tipo « 500 » Lire 765 al q.le;
- 3) agglomerante cementizio Lire 655 al q.le;

mentre per i leganti speciali veniva stabilita una riduzione di lire 50 sui prezzi stabiliti dal provvedimento n. 308 del 1951.

L'ultimo provvedimento, in ordine di tempo, di fissazione dei prezzi da parte del C.I.P. è quello contenuto nella circolare n. 914 del 28 marzo 1961 (*Gazzetta ufficiale* n. 85 del 5 aprile 1961) che non soltanto modificava i prezzi del cemento, ma introduceva i prezzi massimi per alcuni tipi di cemento prima non contemplati.

I prezzi stabiliti erano i seguenti:

- 1) cemento tipo « 730 » Lire 895 al q.le;
- 2) cemento tipo « 680 » Lire 880 al q.le;
- 3) cemento tipo « 500 » Lire 740 al q.le;
- 4) agglomerante cementizio « 350 » Lire 640 al q.le.

Per i leganti speciali veniva disposta una ulteriore riduzione di lire 25 al q.le sui prezzi stabiliti con il provvedimento n. 807 del 1959.

Gli elementi che siamo venuti traendo dai provvedimenti C.I.P. si possono compendiare in una tabella dei prezzi massimi del cemento « 500 » e « 680 » dal 1951 in poi, includendo nel prezzo franco magazzino del produttore, il costo dell'imballaggio, l'imposta generale sull'entrata, l'imposta di fabbricazione, istituita con decreto legge n. 1069 del 1954 ed abolita con il decreto legge n. 1284 del 1956, che per altro elevava l'I.G.E. dal 3 al 9 per cento per il primo passaggio.

TABELLA N. 29.

Prezzi massimi del cemento « 500 » e « 680 » per q.le.

Data del provvedimento C.I.P.	Prezzo C.I.P.	I.G.E.	Imp. di fabbr.	Sacchi 3 fogli q.le	I.G.E. sacchi	Prezzo mass. imp. comp
	Cemento « 500 »					
15 dicembre 1951	805	24,15	—	170	5,10	1.004,24
25 novembre 1954	805	24,15	50	120	3,60	1.002,75
24 novembre 1956	805	72,45	—	120	3,60	1.001,05
5 agosto 1958	805	72,45	—	80	2,40	959,85
26 giugno 1959	765	68,85	—	80	2,40	916,25
1° gennaio 1960 (a)	765	71,15	—	80	2,65	918,80
28 marzo 1961	730	67,90	—	80	2,65	880,55
15 novembre 1964 (b)	730	75,19	—	80	3,20	888,39
Cemento « 680 »						
15 dicembre 1951	975	29,25	—	170	5,10	1.179,35
25 novembre 1954	975	29,25	50	120	3,60	1.177,85
24 novembre 1956	975	87,75	—	120	3,60	1.186,35
5 agosto 1958	975	87,75	—	80	2,40	1.145,15
26 giugno 1959	925	83,25	—	80	2,40	1.090,65
1° gennaio 1960 (a)	925	86,05	—	80	2,65	1.093,70
28 marzo 1961	880	81,85	—	80	2,65	1.044,50
15 novembre 1964 (b)	880	90,64	—	80	3,20	1.053,84
(a) Per aumento dell'I.G.E. da 9,0% a 9,3% e da 3,0% a 3,3%						
(b) Per aumento dell'I.G.E. da 9,3% a 10,3% e da 3,3% a 4,0%						

Le serie mensili dei prezzi del cemento rilevate nelle diverse piazze (Milano, Bologna, Roma, Napoli) per merce franco magazzino del produttore, mettono in evidenza che le quotazioni sono state, nel corso di tutto il periodo considerato, identiche ai prezzi massimi fissati dal C.I.P. In altri termini il prezzo all'origine, quale viene rilevato dall'Istituto centrale di statistica, ha coinciso sempre con il prezzo massimo vincolato.

Il prezzo invece che l'ISTAT rileva per merce a pie' d'opera, per forniture a vagone o di notevole importanza, compreso il costo dei sacchi, ma esclusa l'I.G.E., presentano variazioni abbastanza notevoli nel corso degli ultimi dieci anni.

Nella tabella 30 riportiamo i prezzi a pie' d'opera per il cemento « 500 » nelle piazze di Milano, Bologna e Roma per le quali detti prezzi vengono rilevati.

Come si è detto i prezzi includono il costo dei sacchi, ma non l'I.G.E., mentre da un esame dei prezzi dal novembre 1954 al novembre 1956 risulterebbe inclusa l'imposta di fabbricazione di lire 50 istituita dal decreto legge 24 novembre 1954, n. 1069, ed abolita, portando al 9% l'I.G.E., con decreto legge 21 novembre 1956, n. 1284. Al fine di rendere confrontabili i dati dei prezzi del cemento a pie' d'opera, per il periodo in questione, sono state detratte lire 50 dal prezzo, quale risulta dalle rilevazioni ISTAT, ed i prezzi così ottenuti sono riportati nella tabella 30 in carattere corsivo.

A parte qualche riserva sui prezzi dal novembre 1954 al novembre 1956 che creano qualche perplessità, specialmente per i prezzi rilevati nelle piazze di Bologna e Milano, non risultando spiegabile dopo il novembre del 1956 e fino al gennaio del 1958 il mantenimento del prezzo del cemento a pie' d'opera ad un livello che presumibilmente include l'imposta di fabbricazione, non si può fare a meno di notare che i prezzi rilevati, in quanto prezzi medi, sono soggetti ad oscillazioni connesse ad una scarsa uniformità dei prezzi rilevati. Questo però è un problema che potrà essere esaminato meglio dopo che si sarà proceduto all'analisi dei prezzi franco cliente.

Limitiamo per ora l'indagine alla semplice constatazione delle differenze che si riscontrano fra i prezzi a pie' d'opera, rilevati nelle piazze di Milano, Bologna e Roma, ed i prezzi massimi del cemento tipo « 500 » fissati dal C.I.P. per q.le compreso il costo dell'imbballaggio costituito da due sacchi di carta a tre fogli.

A) *Piazza di Milano*: nel gennaio del 1952 la differenza fra il prezzo a pie' d'opera ed il prezzo massimo fissato dal C.I.P. era 1.095 — 975 = 120. Fra il 1952 ed il 1954 tale differenza ha oscillato fra un minimo di

TABELLA N. 30.

Prezzi del cemento « 500 » a pie' d'opera, compreso prezzo dei sacchi,
esclusa I.G.E. ed imposta di fabbricazione.

Mesi	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
PIAZZA DI MILANO										
Gennaio . .	1095	1100	1088	1069	1050	1075	1050	988	903	925
Febbraio . .	»	»	»	1050	»	»	»	983	»	»
Marzo . . .	»	»	»	»	»	»	»	968	»	»
Aprile . . .	»	»	»	»	»	»	»	»	895	880
Maggio . . .	»	»	»	1053	»	»	»	»	873	»
Giugno . . .	1090	»	»	1060	»	»	»	»	»	»
Luglio . . .	1075	»	»	»	»	»	»	962	»	»
Agosto . . .	»	»	»	»	»	»	»	953	»	»
Settembre . .	»	»	»	1058	»	»	»	»	»	»
Ottobre . . .	1085	1097	1097	1050	»	»	988	»	»	»
Novembre . .	1125	1088	1075	»	1044	»	»	»	877	»
Dicembre . .	1115	»	»	»	1075	1063	»	933	893	»
PIAZZA DI BOLOGNA										
Gennaio . .	1225	1225	1225	1175	1175	1225	1225	1075	925	950
Febbraio . .	»	»	»	»	»	»	1200	»	915	»
Marzo . . .	»	»	»	»	»	»	1175	»	»	»
Aprile . . .	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»
Maggio . . .	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»
Giugno . . .	»	»	»	»	»	»	1147	»	»	»
Luglio . . .	»	»	»	»	»	»	1138	»	»	»
Agosto . . .	»	»	»	»	»	»	»	1025	»	»
Settembre . .	»	»	»	»	»	»	»	»	900	»
Ottobre . . .	»	»	»	»	»	»	1200	»	»	»
Novembre . .	»	»	1175	»	»	»	1075	975	950	»
Dicembre . .	»	»	»	»	1225	»	»	»	»	»
PIAZZA DI ROMA										
Gennaio . .	1080	1100	1070	1010	1010	1060	1060	950	900	920
Febbraio . .	»	»	»	»	»	»	1050	»	»	»
Marzo . . .	»	»	1060	»	»	»	1020	»	894	968
Aprile . . .	»	»	»	»	»	»	1008	»	870	925
Maggio . . .	»	»	»	»	»	»	1000	»	»	900
Giugno . . .	1075	1090	»	»	»	»	»	»	»	»
Luglio . . .	1060	1070	»	»	»	»	980	900	885	»
Agosto . . .	»	»	»	»	»	»	»	»	900	»
Settembre . .	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»
Ottobre . . .	»	»	»	»	»	»	»	»	»	»
Novembre . .	1100	»	1010	»	»	»	»	»	916	»
Dicembre . .	»	»	»	»	1060	»	»	»	920	»

lire 100 ad un massimo di lire 150. Nel dicembre 1956 il prezzo massimo del cemento in sacchi risultava di lire 925 ed il prezzo a pie' d'opera di lire 1.075 con una differenza di lire 150 al q.le, nel luglio del 1959 si riduceva a lire 117, che scendeva a sole lire 28 nel maggio del 1960, per risalire a lire 48 nel dicembre dello stesso anno, a lire 70 nel gennaio del 1961, restando inalterata anche dopo l'aprile di detto anno quando il prezzo massimo fissato dal C.I.P., comprendendo in esso il costo dell'imballaggio, scese da lire 845 a lire 810.

B) *Piazza di Bologna*: nel gennaio del 1952 la differenza fra i due prezzi risultava di lire 255, differenza che si manteneva costante fino al novembre del 1954 e che per il periodo novembre 1954-novembre 1956 risulterebbe di lire 250 nel caso che nel prezzo a pie' d'opera non fosse inclusa l'imposta di fabbricazione. Nel dicembre del 1956 e fino al gennaio del 1958 la differenza è di lire 300, che scende nel febbraio a 275, nel marzo a 250 lire, nel giugno a 222 lire, nel luglio a 213 e risale nell'agosto a 253, nell'ottobre a 325 per riscendere a novembre a 190, salendo ancora a 230 lire nel luglio del 1959 per scendere nell'agosto a 180, nel novembre a 130, nel gennaio del 1960 a 80, nel febbraio a 70, nell'agosto a 55 e risalire nel novembre a 105 e nell'aprile del 1961 a 140 lire.

C) *Piazza di Roma*: le differenze fra i prezzi massimi del C.I.P. ed i prezzi a pie' d'opera su questa piazza hanno subito nel corso del decennio oscillazioni assai più modeste che non sulle due piazze precedentemente considerate. Nel gennaio del 1952 la differenza risultava di 105 lire e fino al dicembre del 1956 essa ha oscillato fra un minimo di lire 85 ed un massimo di lire 135 (dicembre 1956), differenza quest'ultima durata fino al gennaio del 1958. Nel febbraio di quest'ultimo anno si scende a lire 125, nel marzo a 95, nell'aprile a 83, nel maggio a 75, nel luglio a 55, mentre nell'agosto risale a 95 per scendere ancora a 65 nel gennaio del 1959 fino a giungere attraverso varie riduzioni a lire 24 nell'aprile del 1960. La differenza aumenta poi a lire 40 nel luglio del 1960, a 55 lire nell'agosto ed attraverso vari aumenti fino a raggiungere 123 lire nel marzo del 1961 per scendere poi a 115 nell'aprile del 1961 ed a 90 lire dal maggio al dicembre.

Queste oscillazioni, che per Milano sono comprese fra una differenza massima di 150 lire ed una minima di 28, per Bologna da un massimo di 300 lire ad un minimo di 55 e per Roma da un massimo di 135 ad un minimo di 24 lire, sono indubbiamente assai interessanti, ma forse anche più interessante è la circostanza che per tutte e tre le piazze le differenze minori si riscontrano circa nella stessa epoca e cioè fra il 1959 ed il 1960-1961.

Prima però di proseguire nell'esame del regime dei prezzi si rende indispensabile soffermarsi su due aspetti assai rilevanti delle condizioni di vendita del cemento.

Benché nel corso degli interrogatori contestativi compiuti dalla Commissione parlamentare sia stato sollevato qualche dubbio sui limiti alla concorrenza posti dalla differenziazione territoriale (interrogatorio dell'ing. Pesenti), dalla documentazione raccolta dalla Commissione appare del tutto evidente che l'elemento « distanza » fra il cementificio ed i clienti giuoca un ruolo di primo ordine nel condizionamento del mercato.

A titolo di esempio va citata la documentazione relativa alle fatturazioni del cemento fornita dalla S.I.p.A. Calci e Cementi di Segni.

Le fatture sono tutte compilate in base al prezzo C.I.P. del tipo di cemento fornito, a cui viene aggiunto il costo di due sacchi per q.le.

Al prezzo così risultante risulta aggiunto il costo di trasporto, il 9,30% per l'I.G.E. sul prezzo del cemento ed il 3,3% sul prezzo del sacco. Questa è la forma di fatturazione quando il cliente al quale viene venduta la merce si trova in località dalla quale il cementificio che fornisce la merce è il più vicino. L'esempio fornito dalla Calci e Cementi di Segni riguarda una fornitura di Colleferro (sede dello stabilimento) a Latina che non ha cementifici più vicini.

Quando invece il cementificio che fornisce non è il più prossimo al cliente la fattura viene redatta nel modo seguente: prezzo C.I.P. per il tipo di cemento + prezzo di due sacchi — differenza fra il costo di trasporto dal cementificio che fornisce ed il costo del trasporto dal cementificio più vicino + costo del trasporto dal cementificio al cliente + I.G.E. sul prezzo del cemento + I.G.E. sul prezzo per imballaggio.

Per una fornitura di 240 q.li da Segni a Napoli di cemento « 600 » si ebbero le seguenti componenti di prezzo al cliente:

	Quintali	Prezzo al q.le	Importo
Cemento « 600 »	240	740	177.600
Sconto sul costo di trasporto	—	— 90	— 21.600
Imballo	—	80	19.200
Trasporti (Segni-Napoli)	—	145	34.800
I.G.E.	—	—	16.290
Totale	—	—	226.290

Lo sconto di 90 lire per quintale risulta dalla differenza fra il costo di trasporto dal cementificio della Cementir di Bagnoli a Napoli (cementificio più vicino) ed il cementificio di Colferro della Calci e Cementi di Segni distante km. 185 e cioè $145 - 55 = 90$.

Un esempio che ancora può essere citato è quello di una fattura per cemento fornito sempre dalla Calci e Cementi di Segni a Roma, il cui cementificio più vicino è quello di Guidonia della Società Marchino distante 27 km. contro i 50 km. di Colferro. Poiché la distanza dal cementificio più vicino è piuttosto breve ed anche la distanza dal cementificio che fornisce non è molta, la differenza tra i due trasporti non è proporzionale alla differenza chilometrica, perché sul trasporto grava un costo di servizio (attesa, caricamento, ecc.) che incide egualmente sul costo di trasporto. In tal caso gli elementi contenuti nella fattura furono i seguenti:

	Quintali	Prezzo al q.le	Importo
Cemento « 730 »	200	895	179.000
Sconto sul costo di trasporto	—	— 17	3.400
Abbuono per pronta cassa	—	— 15	3.000
Imballo	—	80	16.000
Trasporto (Segni-Napoli)	—	90	18.000
I.G.E.	—	—	17.174
Totale	—	—	223.774

Gli elementi che risultano dalle fatturazioni ora riportate mettono in evidenza le componenti del prezzo pagato dal cliente a pie' d'opera o franco cantiere.

Il prezzo del cemento franco stabilimento è sempre quello fissato dal C.I.P., il prezzo al cliente è maggiorato del costo di trasporto, dopo aver applicato uno sconto per maggior distanza fra lo stabilimento che fornisce e lo stabilimento concorrente più vicino al cliente.

In sostanza il sistema dei prezzi del cemento risulta così regolato da due elementi fondamentali ben noti nella letteratura economica sui regimi di mercato.

Il prezzo massimo fissato dal C.I.P. in sostanza funziona da « prezzo base » ed il prezzo a destinazione del cliente viene determinato con il criterio dei « punti base ».

Esaminiamo più da vicino questi aspetti del regime dei prezzi.

Una delle forme più note di collusione sui prezzi è costituita dai così detti prezzi « guida », anche se riesce quasi impossibile accertare la loro esistenza. Si tratta, nella maggior parte dei casi, di *gentlemen's-agreements* fra produttori che non rivestono nessuna forma contrattuale e sorgono o da un tacito patto di non praticare prezzi inferiori ad un certo livello o da un accordo di praticare sempre il prezzo di un'impresa che fa da « guida ».

Queste forme di collusione sul prezzo sono possibili quando il regime di mercato ha forma oligopolistica, ed è quindi facile l'accordo fra i produttori, ovvero quando una o pochissime imprese sono in posizione dominante e possono imporre il loro prezzo come « guida » con la minaccia di « incursioni sul prezzo » contro gli inosservanti, ovvero ancora quando il mercato si presenta con precise differenziazioni territoriali e nello stesso ambito opera un numero relativamente ristretto di imprese.

Per quanto si è avuto occasione di rilevare nei capitoli IV e V sulla concentrazione industriale e sulla distribuzione territoriale dell'industria del cemento appare chiaro che per questo settore esistono le premesse di ordine strutturale per l'esistenza di prezzi « guida », senonché ogni pratica collusiva di tal genere è resa superflua dalla esistenza di un prezzo massimo fissato d'autorità.

La convenienza del rispetto di tale prezzo massimo deriva da due circostanze ben precise. È ben noto anzitutto nella letteratura economica che un prezzo fissato d'autorità ha lo stesso effetto di un accordo generale di non scendere al di sotto di un prezzo sufficientemente remunerativo per tutti i produttori, ma a maggior ragione esso viene rispettato se esistono circostanze particolari che rendono conveniente o pratico il riferimento ad un prezzo standard.

Ora il sistema dei « punti base » può funzionare soltanto se sussiste una uniformità di prezzo franco magazzino del produttore e se il prodotto, per ragioni di peso e di voluminosità, non può essere venduto oltre certe distanze, caso tipico cioè della « differenziazione del prodotto rispetto all'area ».

Data la classicità del caso che qui ci occupa a chiarimento del funzionamento del sistema dei « punti base » riportiamo testualmente quanto a tal riguardo osserva il Machlup nel suo noto testo sulla concorrenza e il monopolio:

« Si può ottenere la più efficace riduzione ed eliminazione della concorrenza sul prezzo se i prodotti dei fabbricanti rivali sono standardizzati e vengono offerti agli stessi prezzi di consegna, senza tener conto della sede di ciascun fabbricante. Dove i costi del trasporto sono piccoli rispetto al

valore della merce, i fabbricanti possono assumerseli ed offrire il prodotto ad un prezzo uniforme per tutto il paese. Dove i prezzi sono più rilevanti, i produttori possono invece convenire prezzi di zona. Con questo sistema tutti i produttori adottano prezzi di consegna identici, non uniformi per tutto il paese, ma uniformi per tutte le destinazioni entro la stessa zona. (Non occorre naturalmente che l'accordo sia formale. Basta che tutti i venditori seguano automaticamente i prezzi praticati dal venditore che fa da guida).

« Dove i costi di trasporto costituiscono una parte veramente essenziale del prezzo, i prezzi di zona non sono più convenienti. In tal caso è meglio avere prezzi distinti per ciascuna destinazione. Ma come è possibile stabilire che tutti i venditori praticino sempre un identico prezzo, così come si richiede se si vuole eliminare la concorrenza sul prezzo? Poiché non sarebbe fattibile (né sarebbe consigliabile, a norma delle leggi antitrust) che essi comunicassero l'un l'altro ogni ordinazione per cui sono stati invitati a presentare offerta, la soluzione di questo problema venne dal cosiddetto « sistema dei punti base ».

« La relativa tecnica di determinazione del prezzo rende possibile alla massa dei venditori, senza tener conto del loro domicilio e senza bisogno di comunicazioni reciproche, di quotare identici prezzi di consegna per ogni quantitativo del prodotto di qualità e requisiti standardizzati per tutte le 60 mila o più destinazioni degli Stati Uniti. È solo necessario che vengano pubblicati uno o pochi « prezzi base » regolanti l'intera industria. Tutti i concorrenti possono allora adottare la formula « prezzi-base applicabili, più spese extra specificate, più nolo ferroviario applicabile » (1).

La sola differenza fra il sistema dei punti base descritto nella letteratura americana ed il sistema usato in Italia nelle contrattazioni del cemento è costituita dalla complicazione che deriva in Italia dal particolare trattamento fiscale al quale è soggetto il cemento. Mentre infatti il produttore americano, che pratica prezzi riferiti ad un « punto base », applica al prezzo una maggiorazione per costo di trasporto pari a quella minima che sarebbe pagata se il cliente si rifornisse dal produttore più vicino, il produttore di cemento italiano è costretto a praticare uno sconto sul prezzo del cemento pari alla differenza fra il costo di trasporto a destinazione del cliente dal suo stabilimento e quello dallo stabilimento più vicino al cliente, per poi aggiungere il costo totale del trasporto dal suo stabilimento al luogo di destinazione. Infatti se il calcolo non fosse così computato, il 10,30% di I.G.E. graverebbe sul prezzo « base » del cemento

(1) F. MACHLUP: *The Political Economy of Monopoly*, Baltimora, 1952, sta in: *La concorrenza ed il monopolio*, pp. 213-214, Torino, U.T.E.T., 1956.

e non sul prezzo effettivo pagato dal cliente che risulta invece diminuito dallo sconto per « maggior distanza ».

Il sistema così congegnato si risolverebbe però in un vantaggio di prezzo per il cliente, perché quanto maggiore è la distanza dallo stabilimento dal quale egli si rifornisce, rispetto alla distanza dallo stabilimento più vicino, tanto minore è l'ammontare complessivo di I.G.E. che egli paga. Ad esempio, per la fornitura di cemento da Segni a Napoli dianzi citata il cliente napoletano paga lire 9,27 in meno per q.le di I.G.E. rispetto al prezzo franco cliente che egli pagherebbe se la fornitura fosse effettuata dal cementificio di Bagnoli che è il più vicino. Ma evidentemente questo interesse del cliente di comperare dal fornitore più lontano si scontra ad un certo punto con l'interesse del produttore, che non può praticare lo sconto per « maggior distanza » oltre un certo limite, se non vuole vendere in perdita.

La convenienza del cliente ad acquistare dal cementificio più lontano, però teoricamente (e non oseremmo affermare che ciò avvenga nella realtà non essendo possibile fornire alcun elemento di prova, anche perché il produttore nel concedere lo sconto per « incontro nolo » ne potrebbe tener conto a proprio vantaggio), potrebbe costituire un elemento secondario per il funzionamento del sistema dei « punti base » e per il rispetto da parte di tutti del « prezzo base » franco magazzino del produttore. Il produttore locale potrebbe infatti, qualora non rispetti i « prezzi base », essere soggetto ad un'« incursione sul prezzo » di un produttore lontano che, operando ad esempio uno sconto per « maggior distanza » di 200 lire, consente una riduzione di prezzo a pie' d'opera di lire 20,60 al q.le per la sola differenza di I.G.E., oltre alla eventuale riduzione di prezzo connessa all'incursione ovvero ad altre facilitazioni concesse al cliente non costituite da una riduzione di prezzo, ma che si risolvano per lui in un vantaggio economico (fornitura di cemento sfuso, con risparmio di 80 lire per imballo al q.le, concessione in uso gratuito del silos di cantiere, facilitazioni nel pagamento, ecc.).

Chiarito così il sistema che regge i prezzi di mercato « franco cliente » e tenuta ben presente la circostanza che i mercati locali sono condizionati dalle distanze, vale la pena soffermarsi su alcuni elementi emersi dagli interrogatori contestativi compiuti dalla Commissione parlamentare di inchiesta.

Si è detto che gli sconti per maggior distanza, che nella pratica commerciale vengono qualificati « incontro nolo », non possono andare al di là di una certa misura se il produttore non vuol vendere in perdita. Da tale situazione deriva un primo quesito di importanza fondamentale: in

quale misura ed in quali condizioni i limiti economici determinati dalle distanze sono rispettati dai produttori ?

Prima però di esporre quanto è risultato dagli interrogatori è necessario chiarire un aspetto particolare del sistema dei « punti base ».

Il prezzo di ricavo medio che un cementificio riesce a conseguire in un anno risulta da una media ponderata che può sintetizzarsi nella seguente formula:

$$P_m = \frac{\sum q_t (P - S_x)}{Q} \quad [1]$$

dove q_t è la quantità di cemento venduta ai singoli clienti nell'anno t , P è il prezzo fissato dal C.I.P., S_x è lo sconto per maggior distanza (incontro nolo) e Q è la quantità complessiva venduta dal cementificio nell'anno t .

La formula è semplificata, nel senso che non tiene conto dei diversi tipi di cemento (a prezzi massimi diversi) e pertanto riguarda un ipotetico cementificio che produce un solo tipo di data resistenza.

Il calcolo economico del cementificio nel sistema dei « punti base » si risolve in modo assai semplice. Se si pone, ad esempio, che fino a lire 680 il prezzo del cemento « 500 » nel 1962 è sufficientemente remunerativo, il valore $(50 \times Q)$ è la cifra massima consentita per sconti per « incontri nolo » nell'anno. Ne viene di conseguenza che quanto maggiore è la proporzione delle vendite a prezzo massimo, cioè delle vendite in loco, e tanto maggiore può risultare lo sconto per le quantità residue di cemento da vendere in località distanti.

Ciò premesso, le vendite fuori dal mercato locale anche a distanze notevoli si spiegano agevolmente e trovano conferma in diversi elementi forniti alla Commissione nel corso degli interrogatori. L'ing. Bazzocchi, direttore generale della Calci e Cementi di Segni, ad esempio, ha messo in evidenza che la distanza media delle vendite per gli stabilimenti del gruppo è stata nel 1962 di circa 80 chilometri e che « ovunque in tal raggio abbiamo dovuto trovare stabilimenti più vicini ». Evidentemente la distanza media chilometrica non è sufficiente per determinare la misura media dell'« incontro nolo », ma appare evidente che ad esempio per lo stabilimento di Segni, a parte la zona immediatamente vicina per la quale nessuno sconto deve essere effettuato, lo sconto minimo è di lire 17 per il mercato di Roma e lo sconto massimo è quello di 90 lire per Napoli (km. 185). Ma, per ammissione dello stesso ing. Bazzocchi, la situazione di altri stabilimenti del gruppo che egli dirige può considerarsi, rispetto a quello di Segni, anche meno favorevole dato che « lo stabilimento di

Savignano (il più recente e che è quello che a parte gli ammortamenti può usufruire di costi più bassi) per raggiungere la capacità di produzione per cui è stato concepito, deve mandare aliquote alquanto notevoli fino alla zona di Milano, di Venezia e qualche volta in Piemonte. Così lo stabilimento di Scafa in Abruzzo, che evidentemente non può avere un mercato vicino che possa assorbire i 5 milioni di quintali della sua capacità, deve mandare il proprio cemento fino a Foggia al Sud e fino ad Ancona al Nord o, se la carenza locale di cemento lo richiede, sino a Roma o a Napoli ».

Se questo è il caso normale, del resto confermato da quasi tutti gli interrogati dalla Commissione, non mancano nella documentazione raccolta dalla Commissione casi del tutto anomali di vendite a gran distanza con sconti per « incontro nolo » tali da rendere il ricavo del tutto anti-economico. « Un esempio classico e a mio parere paradossale — si legge nell'interrogatorio dell'ing. Pesenti — è questo: quando noi abbiamo messo in funzione la nostra cementeria di Catanzaro, la Marchino ha spedito regolarmente per via ferroviaria il cemento da Casale a Catanzaro, per svolgere quivi azione di concorrenza nei nostri confronti... Forse la Marchino aveva in quel momento anche un'altra prospettiva: voleva preoccupare un poco il mercato perché si accingeva a costruire lo stabilimento di Augusta, in Sicilia... voleva quindi già gettare il seme del suo futuro avviamento. Del resto analoga politica è stata quella della Cementir quando ha rimesso in funzione la cementeria di Lauriano Po, vicino a Torino ed ha cominciato a spedire a Lauriano Po clinker e scorie di altoforno, perché, mentre costruiva la cementeria di Arquata Scrivia, ha rifornito tutta quella zona, cioè l'alessandrino ed il novarese, in modo che non appena la cementeria ha cominciato a funzionare... ha trovato una clientela già pronta ».

Si tratta però di casi del tutto eccezionali che rispondono ad esigenze particolari giustificate soltanto dal costo di avviamento che una grande impresa può essere disposta a pagare per la penetrazione in un mercato locale per lei inesplorato.

Per quanto riguarda le imprese maggiori (Italcementi, Marchino, Cementir e Calci e Cementi di Segni), può essere dato per certo che i movimenti delle vendite del cemento vengono seguiti tenendo conto delle distanze dei trasferimenti con rilevazioni contabili assai precise al fine di seguire da vicino i ricavi medi tenendo conto degli sconti per « incontro nolo », ed è evidente che il problema di tali controlli si impone soprattutto per gli stabilimenti e le imprese maggiori che hanno necessità di vendere i grandi quantitativi che non possono trovare collocamento entro i limiti del mercato locale.

Il regime dei prezzi basato sul sistema del « prezzo base » e dei « punti base » si risolve, come è stato notato da più di uno degli interrogati dalla Commissione, nella possibilità per i piccoli e medi produttori di riuscire, data la loro limitata produzione, a collocare tutto il cemento prodotto sul loro mercato locale senza dover concedere sconti per « incontro nolo » realizzando così il prezzo massimo fissato dal C.I.P. A tal riguardo il dott. Buzzi nel suo interrogatorio rilevava: « Per esempio Casale si trova in una posizione geografica particolarmente favorevole. Ha delle situazioni di costo forse svantaggiose rispetto ad altre località e ad altri centri di produzione, ma ha senza dubbio una situazione geografica favorevole perché si trova al centro di un triangolo altamente industrializzato con dei forti mercati di consumo vicini. Anche le aziende piccole possono in modo facile collocare la loro produzione. In Toscana opera invece la limitazione territoriale perché nel territorio montuoso appenninico è più difficile il trasporto, sicché ogni fabbrica dispone di *hinterland* naturale, di una certa protezione insomma ».

Se però le limitazioni di ordine territoriale ed il particolare regime dei prezzi consentono alle aziende piccole e medie di far quadrare i loro bilanci e di sopravvivere, essi creano situazioni particolari per le grandi imprese che accentrano numerosi stabilimenti dislocati in regioni diverse.

La domanda del cemento nei singoli mercati locali non è evidentemente costante nel tempo ed anzi è soggetta a variazioni di entità assai notevole. A ciò si aggiunge un elemento particolare connesso all'interesse delle singole aziende di seguire la clientela, specialmente se costituita da grandi imprese di costruzione, in tutti gli spostamenti territoriali dei cantieri di costruzione. Derivano da ciò due conseguenze: una, di ordine generale, che riguarda i mercati locali; l'altra, di carattere particolare, che riguarda le singole imprese, specialmente quando queste hanno dimensioni notevoli e la loro attività è diffusa dal punto di vista territoriale.

La prima questione concerne quindi in sostanza il funzionamento del sistema dei prezzi quando la domanda non può essere soddisfatta nell'ambito del mercato locale con sconti per « incontro nolo » contenuti nei limiti di ricavi remunerativi, l'altra questione riguarda il comportamento della singola impresa che « corre dietro » al cliente nei suoi spostamenti rischiando in tale corsa di scendere mediamente al di sotto del prezzo ancora remunerativo.

Infatti lo sconto che il produttore è costretto a praticare quando viene fuori dall'ambito del suo mercato locale rappresenta un evidente sacrificio al quale egli cerca di sottrarsi nella misura del possibile e cioè ogni qualvolta la domanda è superiore alla quantità disponibile sul mercato particolare. In altri termini l'acquirente che non trova il cemento

a pie' d'opera al prezzo massimo fissato dal C.I.P., maggiorato della spesa di trasporto dal cementificio più vicino, paga una spesa di trasporto maggiore e gode in minor misura o non gode affatto dello sconto per « incontro nolo ». In questo caso il sistema del « punto base » viene a soffrire di un'eccezione ed il meccanismo del mercato porta in sostanza ad un aumento dei prezzi a pie' d'opera attraverso il gioco del costo di trasporto che grava in maggiore o minor misura sull'acquirente.

Le grandi imprese con numerosi stabilimenti disseminati su tutto il territorio nazionale per far fronte alle improvvise variazioni della domanda nei singoli mercati locali invece che trasferire il cemento da una zona all'altra possono spostare il clinker da un cementificio all'altro. Evidentemente ciò presuppone che gli stabilimenti che ricevono il clinker abbiano gli impianti di macinazione sufficientemente capaci. Tali spostamenti in realtà possono essere dovuti non soltanto ad aumenti della domanda nei mercati locali ma anche ad esigenze di ordine tecnico degli stabilimenti quando si verificano guasti ai forni o si rendano necessarie manutenzioni o sostituzioni.

Questi spostamenti di quantità notevoli di clinker comportano un onere non indifferente per le imprese che li effettuano, anche se evidentemente, dato il minor volume del clinker rispetto al corrispondente quantitativo di cemento, il costo del trasporto è minore.

Mentre infatti il costo del trasporto del cemento, entro i limiti del mercato locale grava sul cliente il quale però gode dello sconto per « incontro nolo » per le distanze maggiori, il costo del trasporto del clinker grava completamente sull'impresa fornitrice.

Dai dati forniti alla Commissione parlamentare dalla Italcementi questi spostamenti di clinker appaiono assai rilevanti. Nel 1960 in complesso sono stati trasferiti fra gli stabilimenti del gruppo 2.866.317 q.li di clinker, nel 1961 q.li 3.996.003 e nel 1962 q.li 4.078.956. Senza entrare in eccessivi dettagli su tali spostamenti è tuttavia interessante rilevare che nel 1960 i quantitativi maggiori sono stati spediti dagli stabilimenti di Borgo S. Dalmazzo, di Calusco, di Modugno, di Cagliari e di Pontassieve, mentre gli stabilimenti che hanno ricevuto i maggiori quantitativi sono stati quelli di Imperia, Salerno, Trento, Civitavecchia e Scala di Giocca. Nel 1962 i quantitativi maggiori sono stati spediti dagli stabilimenti di Calusco, Trieste, Modugno, Borgo S. Dalmazzo e Monopoli mentre Imperia, Salerno, Civitavecchia, Palazzolo, Albino ed Alzano hanno ricevuto i quantitativi maggiori.

Benché questi spostamenti di clinker fra gli stabilimenti della stessa impresa o dello stesso gruppo industriale in sostanza non incidano sui prezzi di vendita a pie' d'opera, tuttavia il fenomeno non può essere

trascurato in quanto esso fa parte di un sistema di mercato già di per sé abbastanza complesso. Le cause che determinano i trasferimenti del clinker possono essere molteplici e rispondere ad esigenze diverse. Abbiamo già fatto cenno a due cause e cioè agli squilibri fra domanda ed offerta che si possono determinare nei mercati locali ed all'esigenza di rifornimento del mercato locale quando uno stabilimento è costretto a fermare la sua produzione, ma a tali cause se ne possono aggiungere altre strettamente connesse ad esigenze di ordine aziendale; smaltire eccessi produttivi di stabilimenti che non riescono a collocare tutta la loro produzione sul loro mercato locale, sopperire a deficienze di stabilimenti che, per essere sufficientemente vicini ad un altro stabilimento del gruppo, non si ha la convenienza o la possibilità di ampliare, ed infine rifornire clienti nei loro spostamenti in località che assorbono già in pieno la produzione dello stabilimento dell'impresa ivi esistente il quale non potrebbe far fronte ad una domanda aggiuntiva.

Quest'ultima causa rientra già in quella che noi abbiamo chiamato « corsa dietro al cliente » e che in molti casi determina la politica delle aziende e condiziona i rapporti fra costi e ricavi. Quale sia la misura di questo fenomeno è assai difficile dire per la mancanza di elementi precisi per tutte le aziende, ma è assai probabile che esso riguardi in prevalenza le grandi imprese con molti stabilimenti ed in misura assai ridotta le medie imprese, le cui possibilità di assistenza alla clientela sono assai minori e che comunque non sono in condizioni di ripartire su grandi produzioni le spese connesse con la penetrazione in mercati distanti e con la conservazione del cliente ad ogni costo.

Le considerazioni che siamo venuti sin qui facendo chiariscono molti aspetti del regime dei prezzi e della forma del mercato del cemento; restano tuttavia ancora nell'ombra alcuni particolari che incidono o possono incidere notevolmente sul mercato.

Il sistema del « prezzo base » e dei « punti base » potrebbe far pensare, a parte le considerazioni già fatte sulle presumibili eccezioni che il sistema può soffrire, ad una relativa staticità dei prezzi del cemento a pie' d'opera, mentre i dati rilevati per le piazze di Milano, Bologna e Roma mettono in evidenza variazioni nel tempo di una certa consistenza.

Prima quindi di procedere all'esame dei prezzi per le piazze considerate è necessario soffermarsi su alcune altre ragioni che possono influire sul sistema.

Una prima causa modificatrice connessa al sistema dei « punti base » è costituita dal sorgere o dall'ampliarsi di uno stabilimento in prossimità di un centro di consumo. Se infatti il nuovo stabilimento sorge in una località più prossima ad un mercato di forte consumo di quanto distasse

precedentemente il cementificio più vicino, lo sconto per « incontro nolo » che dovranno praticare i produttori più lontani aumenterà in proporzione alla differenza fra la distanza dal nuovo al vecchio stabilimento, con la conseguenza che i consumatori pagheranno un prezzo a pie' d'opera più basso ed i cementifici più lontani realizzeranno un ricavo minore.

Questa causa di variazione dei prezzi al cliente agisce entro limiti ben definiti nei singoli mercati locali, ma da un punto di vista generale essa incide notevolmente sulla dinamica dei prezzi a pie' d'opera nei periodi di forte sviluppo della produzione quando più facili risultano le nuove iniziative e si verifica una generale tendenza agli ampliamenti ed alle trasformazioni degli impianti già esistenti.

A questa causa, che è implicita nel particolare sistema dei prezzi, si aggiunge un'altra causa non meno importante connessa all'economia dei trasporti del cemento.

Non è qui il caso di entrare in un argomento che sarà oggetto di una trattazione a parte data la sua rilevanza, tuttavia non si può fare a meno di accennare alla influenza che sul sistema dei « punti base » hanno da un lato i costi dei trasporti e dall'altro lato le economie esterne connesse alle trasformazioni della viabilità ed allo sviluppo economico generale dovuto alla industrializzazione di determinate zone.

L'apertura di una nuova strada o di un'autostrada modifica sostanzialmente i rapporti di vicinanza fra i cementifici e fra questi ultimi e la clientela, facilitando e rendendo più economici i trasporti. Ma non basta. Un nuovo collegamento stradale può sconvolgere l'economia dei trasporti anche da un altro punto di vista. Valga da esempio il caso di due cementifici distanti rispettivamente da un mercato di consumo di 40 e 120 km. con la differenza che il percorso di 40 km. poteva essere compiuto in 50 minuti e l'altro in 3 ore. Il cementificio più distante era a sua volta vicino ad un grande centro, ma la sua distanza dall'altro centro, per ragioni di viabilità, era tale da non rendergli conveniente la vendita del cemento fuori dal suo mercato locale. L'apertura di una nuova strada consente ora un trasporto in un'ora e mezza, con il notevole vantaggio che il collegamento è fatto fra due grandi centri urbani, motivo per cui può essere assicurato il carico anche nel viaggio di ritorno, mentre il cementificio distante solo 40 km. non può che provvedere al trasporto del suo cemento con un ritorno a vuoto. Pertanto il trasporto dal cementificio più lontano risulta più economico ed il cementificio più vicino è costretto, se vuol vendere il suo cemento, a praticare uno sconto per « incontro nolo ». Effetti non diversi si possono avere quando un centro abitato, più o meno lontano dal cementificio, è soggetto ad un rapido sviluppo rendendo possibili carichi di merce anche nei viaggi di ritorno.

Abbiamo cercato nelle pagine precedenti di spiegare il sistema dei prezzi franco cliente vigenti sul mercato del cemento e ci siamo soffermati sulle cause che in via generale portano a modificazioni dei prezzi stessi. Dopo tali chiarimenti si rende possibile un esame più dettagliato dei prezzi contenuti nella tabella 30 relativi alle piazze di Milano, Bologna e Roma.

Una prima riserva da sciogliere riguarda la formazione dei prezzi medi rilevati dalla statistica.

Se infatti il sistema della formazione dei prezzi a pie' d'opera è quello descritto, le variazioni di prezzo possono dipendere in determinati momenti in misura anche non trascurabile dai metodi di rilevazione.

Infatti, fino a quando la domanda e l'offerta di cemento su un mercato locale si equilibrano, i prezzi a pie' d'opera sono tutti eguali ed è assolutamente indifferente presso quali consumatori i prezzi vengono rilevati. Ma non appena, per una ragione qualunque, l'equilibrio del mercato viene turbato ed i prezzi agli acquirenti variano perché essi sono costretti a comperare da un cementificio più lontano, ottenendo uno sconto per « incontro nolo » più basso del consueto, diventa assai importante al fine di stabilire il prezzo medio di mercato la proporzione dei quantitativi venduti dalle diverse provenienze e cioè dai cementifici più lontani che per l'occasione non concedono o concedono in misura ridotta uno sconto per maggior distanza. Né potrebbe giovare, al fine di eliminare questa causa di perturbazione, rilevare i prezzi sempre dagli stessi acquirenti (imprese di costruzione) perché è estremamente probabile che si riforniscano sempre dagli stessi cementifici ed in caso di tensione del mercato siano proprio essi a non dover ricorrere all'acquisto dai cementifici più lontani.

La serie dei prezzi che abbiamo riportato, a parte pochi casi di brusche variazioni di durata però assai limitata (uno o due casi), presentano in complesso una notevole regolarità sia negli aumenti che nelle diminuzioni.

Le variazioni più notevoli, come già si è visto, riguardano la piazza di Bologna, che è anche quella che presenta le differenze maggiori fra il prezzo fissato dal C.I.P. ed il prezzo a pie' d'opera.

Esaminiamo più da vicino, nel quadro del sistema dei prezzi testé descritti, le ragioni delle differenze e delle variazioni di prezzo cominciando dalla piazza di Bologna.

Fino al 1959 i cementifici più vicini al capoluogo dell'Emilia erano quelli di Savignano sul Panaro della S.p.A. Calci e Cementi Vignola e lo stabilimento di Scandiano della S.p.A. Scandianese (Marchino), rispettivamente nelle province di Modena e di Reggio Emilia. Tutti gli altri stabilimenti della regione erano situati a distanze assai maggiori ed i più

vicini risultavano i due stabilimenti di Ravenna a 76 km. di distanza rispetto ai circa 50 km. degli stabilimenti più vicini. La produzione peraltro di questi ultimi era contenuta in limiti piuttosto ridotti trattandosi di due impianti di medie proporzioni che nel 1960, avendo già aumentato la loro produzione, raggiungevano appena un totale di 157 mila tonn. Per un mercato in espansione assai notevole come quello di Bologna, l'insufficienza della produzione locale comportava costi di trasporto assai elevati che appunto si concretavano in quelle differenze con punte anche di 300 lire per costo di trasporto. Con l'entrata in funzione della seconda cementeria di Ravenna dell'A.N.I.C., ma soprattutto con l'inizio della produzione del grande stabilimento della Calci e Cementi di Segni di Savignano, la cui attività risale all'aprile del 1959, i prezzi del cemento a pie' d'opera cominciano a flettersi prima lentamente e poi rapidamente. Nell'aprile del 1959 la differenza fra il prezzo C.I.P. ed il prezzo a pie' d'opera era di 190 lire, nell'agosto di 180 lire, nel gennaio del 1960 di 80 lire, nel febbraio di 70 lire, per scendere ancora nel settembre a sole 55 lire. Si noti che nel 1960 lo stabilimento della Calci e Cementi di Segni di Savignano produsse 301 mila tonnellate. Dopo il novembre del 1960 la differenza fra i prezzi al produttore e quelli a pie' d'opera subì un aumento raggiungendo le 105 e poi le 115 lire nel 1961.

Questo episodio della drastica riduzione delle differenze fra il prezzo C.I.P. ed il prezzo a pie' d'opera mette in chiara evidenza gli effetti della entrata nel mercato locale di un nuovo stabilimento, ma anche la tendenza ad un riequilibrio, dopo una prima fase di forte diminuzione della differenza, su un nuovo assetto del mercato.

Il fenomeno ora rilevato per il mercato di Bologna non è però isolato ed è abbastanza singolare che, in corrispondenza allo stesso periodo in cui le differenze fra il prezzo C.I.P. ed il prezzo all'acquirente sono drasticamente diminuiti sulla piazza di Bologna, si riscontrano i livelli più bassi delle differenze stesse anche per Milano e per Roma, piazze per le quali dette differenze sono state molto minori, e che nel novembre del 1960 le differenze stesse presentino una tendenza all'aumento in tutte le piazze considerate. Questo relativo sincronismo di comportamento potrebbe indurre a ritenere che in determinati momenti i limiti imposti dalle distanze ai mercati locali possono essere superati, se non in senso assoluto almeno in senso relativo, attraverso invasioni dei mercati limitrofi che via via si ripercuotono da un mercato all'altro.

È molto più probabile, tuttavia, che sul fenomeno abbiano influito una generale espansione della produzione ed una generale espansione della domanda che non sempre hanno perfettamente coinciso, con la conseguenza che in alcuni casi la domanda ha superato l'offerta ed in altri

l'offerta ha superato la domanda. Poiché i fenomeni di espansione sia dell'una che dell'altra nell'ultimo decennio hanno riguardato tutti i mercati locali, prova ne sia l'espansione della produzione, le contrazioni e gli aumenti delle differenze fra i prezzi fissati dal C.I.P. ed i prezzi a pie' d'opera vanno visti in funzione degli adeguamenti fra domanda ed offerta nei mercati locali e delle necessità connesse ai trasferimenti di quantitativi ora maggiori ora minori da distanze più o meno notevoli.

Passiamo ora ad esaminare la situazione determinatasi nella piazza di Roma negli ultimi anni.

Il prezzo di trasporto per quintale del cementificio di Guidonia a Roma, relativo cioè al tragitto più corto, si aggirava sulle 70 lire e pertanto, tenuto conto del prezzo base del cemento « 500 », del costo di 2 sacchi e del costo del trasporto, il prezzo a pie' d'opera, escludendo l'I.G.E. fino all'agosto del 1959 era di lire 955, prima del gennaio 1960 era pari a lire 915 e dopo detto mese, a seguito della diminuzione del prezzo fissato dal C.I.P., di lire 880. I prezzi a pie' d'opera rilevati ufficialmente sono di 950 lire per il primo semestre del 1959, di 900 lire dal luglio del 1959 al febbraio del 1960 e dopo una diminuzione di prezzo dal marzo al luglio si ritorna al prezzo di 900 lire. Nel novembre del 1960 il prezzo risale per poi stabilizzarsi sulle 900 lire dal maggio del 1961. La differenza fra il prezzo massimo del C.I.P., incluso il costo dei sacchi ed il prezzo a pie' d'opera si è mantenuta costantemente sotto le lire 70 con un minimo di lire 25 dall'aprile al giugno del 1960, mentre nel dicembre del 1960 si sale a 75, con una punta massima durata però due soli mesi nel marzo e aprile del 1961 a lire 123 e 115, per ridiscendere e stabilizzarsi dopo il maggio del 1961 a lire 90. A parte le due ultime punte delle differenze, che potrebbero benissimo imputarsi ai criteri di rilevazione per quanto già si è detto poc'anzi, è interessante rilevare che, mentre per un lungo periodo durato fino al febbraio del 1961 le oscillazioni delle differenze si aggirano intorno al valore di 70 lire, dopo tale data la differenza tende a stabilizzarsi sulle 90 lire. Il che significa in sostanza un aumento della distanza media dei trasporti al mercato di Roma ed in un certo senso uno spostamento del « punto base » dal cementificio di Guidonia a quelli di Colleferro. Tale fenomeno si spiega con la insufficiente produzione dello stabilimento di Guidonia (305 mila tonn. di produzione nel 1960 e 364 mila nel 1963) e l'esigenza di rifornimenti da località più distanti come Colleferro e Civitavecchia, con la conseguenza che le cementerie più distanti ancora (Cagnano Amiterno della S.A.C.C.I., Bassano di Sutri della Cementeria di Begliano, ecc.) si uniformano al costo di trasporto delle ultime e non a quello relativo da Guidonia a Roma.

I dati sui prezzi a pie' d'opera rilevati per la piazza di Roma oltre a mettere in evidenza le oscillazioni assai significative testé esaminate, consentono di affermare, anche se con qualche eccezione del tutto trascurabile, che i prezzi stessi hanno certamente un grado elevato di attendibilità, il che dal nostro punto di vista è assai importante in quanto la verifica della forma di mercato è nel caso in esame strettamente connessa al regime dei prezzi pagati dai clienti compreso il costo del trasporto.

Esaminati i prezzi a pie' d'opera per Bologna e Roma rimarrebbero da considerare quelli rilevati per la piazza di Milano che a differenza dei due altri centri si trova in una posizione particolarmente privilegiata dal punto di vista del mercato. Ma nonostante l'elevato numero degli stabilimenti che si trovano nelle immediate vicinanze le oscillazioni dei prezzi nel corso del periodo e particolarmente degli ultimi anni non presentano diversità notevoli rispetto a quelle osservate per Roma ed anche qui le variazioni sono strettamente connesse agli ampliamenti delle cementerie circostanti ed a squilibri che si sono verificati fra domanda ed offerta, come nel corso del 1960 che ha visto scendere la differenza fra prezzo C.I.P. e prezzo a pie' d'opera (incluso il costo dei sacchi e costo del trasporto ed esclusa l'I.G.E.) a sole 28 lire.

L'analisi sin qui condotta che riguarda soltanto tre piazze, ma certamente fra le più importanti, consente di ritenere che il quadro del regime di mercato risulti sufficientemente chiarito e non sembra dubbio che la formazione dei prezzi al consumatore anche negli altri mercati locali sia soggetta alle stesse regole, anche per i mercati di importanza minore di quelli considerati. Qui torna a proposito quanto rilevava nel suo interrogatorio il dott. Buzzi con una frase incisiva: « Io produco a Trino e vendo a prezzo pieno a Vercelli, Biella, Novara, che sono mercati discreti. Chi vuol venire a vendere in questi mercati, deve fare il prezzo che applico io stesso, incontrando un nolo maggiore di 30 o 40 lire ».

Esaurito così l'argomento relativo al regime dei prezzi, rimangono da esaminare due questioni connesse al regime di mercato. Una relativa agli sconti non dovuti per « incontro nolo » ed una alla distribuzione del cemento.

Quanto alla prima questione, dagli elementi raccolti dalla Commissione d'inchiesta e dalle stesse fatture acquisite alla documentazione risulta che gli sconti concessi in ragione delle notevoli quantità acquistate o di pagamenti fatti per pronta cassa, sono contenuti nel 2% del prezzo C.I.P. e che per i commercianti lo sconto non supera il 3%. Questi sconti appaiono attendibili se si tiene conto anche che sconti maggiori rappresenterebbero una vera rottura del sistema del « prezzo base » e dei « punti base » che regge oggi il mercato.

Per quanto riguarda la distribuzione, per ammissione di tutti gli interrogati, la funzione che esercita il commercio nella vendita del cemento è marginale e riguarda quantitativi del tutto trascurabili. Anche questo è un aspetto tipico del regime di mercato in cui i rapporti fra produttore e consumatore non possono che essere diretti.

CAPITOLO VII.

COSTI E RICAVI ED ECONOMIE DI SCALA NELL'INDUSTRIA DEL CEMENTO

Nel capitolo VI sono stati esaminati i prezzi massimi del cemento fissati dal Comitato interministeriale dei prezzi nel quadro del regime di mercato senza, peraltro, entrare in merito alle modalità di fissazione dei prezzi stessi.

La Commissione parlamentare d'inchiesta non poteva tuttavia non porsi il problema dell'adeguatezza dei prezzi massimi alle componenti dei costi e quello non meno importante delle modalità attraverso le quali il C.I.P. ha di volta in volta determinato i prezzi.

Nel presente capitolo saranno trattati distintamente i seguenti argomenti:

- a)* esame del materiale e delle decisioni del C.I.P., relativi alla fissazione dei prezzi dal 1951 al 1961;
- b)* composizione dei costi di produzione in base al materiale fornito alla Commissione parlamentare dal C.I.P.;
- c)* economie di scala nell'industria del cemento relative ai consumi diretti (ore di lavoro, energia elettrica, combustibile);
- d)* indagine sugli ammortamenti nel 1960.

Nel quadro dell'esame dei provvedimenti del C.I.P. in tema di fissazione dei prezzi sono stati presi in considerazione i documenti preparatori delle decisioni adottate dal 1951 in poi e cioè:

- a)* provvedimento preso il 14 dicembre 1951 in seguito al quale furono fissati i prezzi del cemento a lire 975 al quintale per tipo « 680 » ed a lire 805 al quintale per il tipo « 500 »;
- b)* provvedimento assunto il 25 novembre 1954 di fissare il prezzo massimo dell'imballaggio di carta nella misura di lire 120 per quintale di prodotto venduto e ciò a seguito — è detto — di una richiesta alla

quale l'Associazione cementieri aveva subordinato il suo accordo sui prezzi fissati nel 1951 e che era rimasta in sospeso a causa della congiuntura successivamente intervenuta;

c) provvedimento adottato il 5 agosto 1958 per ridurre il prezzo massimo di tale imballaggio a lire 80 per quintale di merce venduta, quando si trattava di sacchi di carta a tre fogli, ed a lire 100 per i sacchi di carta a quattro fogli;

d) provvedimento del 26 giugno 1959 che riduceva i prezzi del cemento tipo « 680 » a lire 925 e di quello tipo « 500 » a lire 765;

e) provvedimento del 28 marzo 1961 che ulteriormente riduceva a lire 880 al quintale il prezzo massimo del cemento tipo « 680 » ed a 730 al quintale quello del tipo « 500 ». In quella occasione si introducevano i prezzi massimi per il cemento tipo « 730 » (lire 895 al quintale) e per il cemento tipo « 600 » (lire 740 al quintale) destinati a soppiantare nell'uso i tipi « 680 » e « 500 » rispettivamente.

Dall'esame dei documenti relativi a queste decisioni risulta che il Comitato interministeriale dei prezzi ha svolto un'azione di indagine diretta presso gli stabilimenti e presso le sedi centrali di talune aziende solo preventivamente alla decisione del 1951. La successiva indagine, iniziata nel 1953-54, cui si accennerà in seguito, non risulta infatti portata a termine o non fu comunque utilizzata se non nel senso di accogliere la proposta di cui alla precedente lettera b). I dati del 1951 devono, d'altra parte, considerarsi superati ai fini di uno studio della adeguatezza dei costi ai prezzi attualmente praticati.

In tale occasione « in ottemperanza alle direttive impartite dal Comitato interministeriale dei prezzi, la Segreteria ha disposto un accertamento completo di costi sugli stabilimenti presi in considerazione nelle precedenti indagini pervenendo a talune conclusioni per un gruppo rappresentativo di stabilimenti appartenenti ad una stessa azienda avente una capacità produttiva di 5 milioni di quintali ». I successivi provvedimenti del C.I.P., in funzione di queste conclusioni, tengono conto solo delle variazioni di taluni componenti.

Tuttavia già nella riunione della Commissione centrale prezzi — che preparava la riunione deliberativa del C.I.P. del 1951 — i « rappresentanti dei produttori, pur ammettendo i risultati acquisiti attraverso la ispezione, hanno contestato che tali risultati possano essere estesi a tutte le fabbriche di cemento. Ad avvalorare la loro tesi hanno insistito sulle particolari caratteristiche dell'azienda ispezionata, sia per le materie prime impiegate, sia per le dimensioni, che ne renderebbero più economico il costo di produzione rispetto alla media ».

In quella occasione i « rappresentanti dei commercianti hanno auspicato che, con la regolazione (in aumento) del nuovo prezzo, siano ripristinate le normali condizioni di vendita ». In sede di dibattito al C.I.P. il rappresentante della Confederazione dei commercianti precisò che « nella distribuzione i commercianti in genere vengono eliminati. Un'azienda commerciale — si disse — quando chiede una fornitura deve essere regolarmente fornita ed a ciò dovrebbe pensare il C.I.P. ». Naturalmente in quella occasione come in ogni altra successiva non mancò la dichiarazione degli industriali che « ci sono delle industrie che stanno distribuendo gli ammortamenti agli azionisti a titolo di utile. Alcune aziende — si aggiunse — hanno una certa capacità di resistenza, mentre altre non ne hanno per cui non fanno ammortamenti ».

Nella nota successiva, quella cioè del novembre 1954, si legge che « la fatturazione dei cementi comporta oltre al prezzo della merce nuda l'addebito dei sacchi di carta che deve essere fatto al costo per espressa disposizione del C.I.P. », ma si verificò « che pur scendendo il prezzo della cellulosa e della carta su tutti i mercati, i cementieri evitarono di ridurre in proporzione i prezzi addebitati per i sacchi di carta, e, attraverso questa voce, vennero abusivamente a beneficiare di una differenza di ricavo che ancora oggi è notevole. Attualmente i sacchi sono addebitati in media a lire 85 l'uno, cioè lire 170 per q.le mentre il loro costo è inferiore alle 100 lire per q.le.

« Questa situazione — è sempre la nota del C.I.P. che lo afferma — venne tollerata per istruzioni superiori date nel periodo di difficoltà di approvvigionamento, in considerazione del gravame rappresentato per la industria dall'importazione del clinker » (a quell'epoca infatti l'importazione era stata notevole e ciò per far fronte alle esigenze del mercato). « Ma, venuta a cessare la situazione di emergenza, furono date disposizioni per ricondurre il settore alla normalità. Le decisioni furono assunte senza un'indagine diretta sul costo dell'imballaggio, indagine che, rinviata ad un tempo successivo, non fu portata a termine nemmeno in occasione della successiva decisione di riduzione adottata nell'agosto del 1958. Allora si disse infatti che i provvedimenti venivano adottati « in relazione alle informazioni assunte sulla situazione di mercato, sotto riserva di una aggiornata revisione dei costi ».

Comunque nel primo caso — decisione del 1954 — la soluzione fu molto ferma rispetto alla richiesta degli industriali che chiedevano di lasciare libero il prezzo del sacco perché « la questione del sacco non rappresentava da parte delle industrie un mezzo per frodare i provvedimenti ma semplicemente una integrazione di prezzi. Abbiamo sempre fatto assegnazione — dissero i rappresentanti degli industriali — sulle

dichiarazioni dei ministri che hanno promesso che la questione del sacco sarebbe stata esaminata congiuntamente a quella del prezzo del cemento... Qui si afferma chiaramente e lealmente che il ricavo sul sacco carta è un ricavo necessario per far fronte al costo di produzione. A tre anni di distanza, se non ci fosse stata questa specie di giustizia le aziende si sarebbero trovate in condizioni disastrose ».

Fissato nel 1954 il prezzo del sacco ad un livello più alto rispetto alla valutazione dei costi (120 lire per quintale di prodotto contro un costo presumibilmente molto inferiore) esso fu poi ridotto nel 1958 a lire 80 per quintale di cemento quando si trattava di sacco a tre fogli ed a lire 100 per quintale di cemento quando si trattava di sacco a quattro fogli.

Si tenga presente che il costo medio del sacco era allora valutato dalle aziende che lo avevano messo in evidenza, intorno a lire 67-68 per quintale di cemento.

Per l'esattezza in un caso esso era valutato a lire 74 il quintale, in due casi a lire 69, in un caso a lire 67 ed in un altro caso a lire 64.

Nel 1959 ritorna alla ribalta delle decisioni del C.I.P. il prezzo del cemento in quanto tale. « Rinviata ad una seconda fase una nuova (rispetto a quella del 1951) indagine, che esige un tempo notevole, rimane da considerare il fatto contingente che è quello della diminuzione del prezzo di combustibili, verificatasi in misura molto sensibile e con carattere di stabilità ». Partendo dai criteri generali dell'indagine del 1951 ed aggiornandone i singoli componenti in seguito all'andamento economico di ciascuno di essi, le conclusioni cui sono pervenuti gli uffici del C.I.P. sono state prese in esame dalla Commissione centrale prezzi il 20 maggio 1959. « In quella sede — dice l'appunto destinato al C.I.P. — sono state ampiamente illustrate le singole voci che compongono il costo e si è anche accennato all'opportunità di un riesame generale delle condizioni in cui si svolge attualmente la produzione. È stato anche riconosciuto che la riduzione minima applicabile dovrebbe risultare pari al minor costo del combustibile di lire 76 al netto dell'aumento di costo circa dell'energia elettrica (lire 30) e quindi di lire 46 arrotondabili a lire 40 (in effetti la riduzione fu arrotondata a lire 50 - *n.d.r.*). Da parte dei produttori — è sempre la nota della Segreteria del C.I.P. che parla — sono state ripetute le eccezioni sulla valutazione relativa agli ammortamenti specie in conseguenza del numero degli impianti che esige effettivamente una adeguata considerazione. A riguardo è stato fatto osservare che il problema va esaminato nella sua interezza per tenere conto dell'influenza che le nuove attrezzature hanno avuto sui consumi e sulle rese unitarie, in particolare nella manodopera e nell'impiego del combustibile ».

Occorre dire che in ogni occasione i rappresentanti degli industriali hanno insistito per un riesame globale delle componenti del costo del cemento tenendo conto di dati attuali e non più di adattamenti di quelli ormai vecchi di un decennio. L'occasione si presentò nel 1960: all'inizio di quell'anno in vista di un probabile riesame del prezzo del cemento la Segreteria del C.I.P. si predispose ad effettuare una nuova indagine.

« In effetti — è detto in un appunto del C.I.P. — la possibilità di questo riesame scaturiva dal continuo sviluppo della produzione determinato dalla recente entrata in funzione di nuovi grandi stabilimenti e dall'ammodernamento di parte di quelli esistenti.

Circostanza favorevole alla organizzazione di una nuova indagine su vasta scala — continua l'appunto — era la recente costituzione (dicembre 1959) dell'Associazione italiana tecnico economica del cemento (A.I.T.E.C.) ».

Gli uffici della Segreteria del C.I.P. presero pertanto contatti diretti con i dirigenti di detta associazione per stabilire uno schema di rilevazione uniforme e per avere i primi dati orientativi sui nuovi costi di produzione.

Questa iniziativa degli uffici della Segreteria coincideva con i programmi della predetta associazione che desiderava fare il punto della situazione.

Nel maggio 1960 il direttore dell'A.I.T.E.C. consegnò i risultati delle indagini svolte sulla totale produzione del 1959 (si tratta di un calcolo del costo medio della produzione del cemento condotto sulla base di valori globali, alcuni desunti, direttamente, da una indagine presso le aziende e talaltri stimati o generalizzati per calcolo).

I dati ivi contenuti si riferiscono alla produzione « tal quale » senza cioè che sia stata fatta una riduzione dei costi ad una qualità determinata di cemento. Dopo un primo esame dei dati di costo dell'A.I.T.E.C. gli uffici della Segreteria sottoposero all'associazione stessa alcune osservazioni specie in ordine alla ripartizione dei costi di fabbrica tra il tipo « 500 » o la produzione « tal quale » come indicato dal confronto della tabella 31.

L'associazione fece seguito con una ulteriore memoria nella quale indicava le maggiorazioni in corso di attuazione nel 1960 ed alcuni oneri non considerati nella precedente analisi, ivi compresa l'imposta di ricchezza mobile, dato che in detta analisi si era fatto cenno al dividendo. È per lo meno interessante annotare che secondo l'A.I.T.E.C. alla voce spese generali doveva aggiungersi come elemento di costo anche la ricchezza mobile che per definizione è un'imposta sul reddito. La memoria dice testualmente che « alla voce spese generali devono aggiungersi le imposte e tasse che pure devono avere la loro particolare copertura.

TABELLA N. 31.

Costo medio di produzione per q.le di cemento tipo « 500 ».

	Dati A.I.T.E.C. per produzione « tal quale »	Rettifiche segreteria C.I.P. per la riduzione a cemento tipo « 500 »
Mano d'opera	109	109
Forza motrice	95	95
Combustibili	165	165
Materie prime	60	50
Materie di aggiunta	68	55
Materiali di manutenzione o di consumo . .	63	63
Spese generali di officina	20	20
Costo di fabbrica	580	557

Infatti la ricchezza mobile e l'imposta sulle società, per un imponibile di lire 795 al 10% e cioè di lire 79,50 al quintale comportano una imposizione di circa il 40%, pari cioè a lire 32 al quintale. Non è fuori posto — sempre secondo l'A.I.T.E.C. — calcolare poi, per altre voci di tassazione dirette e indirette, lire 8 al quintale ».

Il citato appunto del C.I.P. avverte che « le crisi ministeriali che si succedettero in quel periodo (estate-autunno 1960, *n.d.r.*) lasciarono senza direttive la Segreteria del C.I.P. in materia di cemento e gli uffici archivarono gli studi preparatori intrapresi.

Le disposizioni di aggiornare il prezzo del cemento vennero date, con carattere di urgenza, nel marzo 1961 e, stante gli stretti limiti di tempo concessi, la Segreteria non poté espletare apposite indagini, ma utilizzò le rilevazioni dell'A.I.T.E.C. aggiornandone i dati.

Nella tabella 32 sono posti a confronto i risultati della rilevazione A.I.T.E.C. per il 1959 e quelli proposti dalla Commissione centrale prezzi aggiornati al 1960 e riferiti al tipo « 600 ».

La Commissione centrale prezzi nella riunione del 21 marzo 1961 « ha — secondo il testo del verbale — esaminato il lavoro svolto dalla Segreteria ed ha concordato sulla opportunità di addivenire subito ad un ribasso del prezzo del cemento, lasciando al C.I.P. di stabilirne la misura.

« I rappresentanti della Confindustria e dell'associazione di categoria hanno dichiarato di non poter aderire alla riduzione richiesta in quanto essa rappresenterebbe una vera perdita specialmente per le piccole e medie aziende che non possono ripartire gli oneri di carattere generale su una produzione elevata. Le aziende sono a completa disposizione per fornire agli ispettori del C.I.P. la possibilità di controllare i loro costi economici e le loro affermazioni.

« Nonostante tali dichiarazioni — conclude il verbale — si ritiene che le aziende siano disposte ad accettare una riduzione purché contenuta in limiti inferiori a quelli calcolati dalla Segreteria ».

Il C.I.P. invece, prendendo a base il tipo « 600 », confermò il prezzo massimo calcolato dalla Segreteria.

TABELLA N. 32.

Costo medio di produzione per q.le di cemento.

	Dati rilevati dall'A.I.T.E.C. base 1959 produzione « tal quale »	Aggiornamento del C.I.P. al 1960 produzione tipo « 600 »
Mano d'opera	109	105
Forza motrice	95	90
Combustibili	165	145
Materie prime	60	60
Materie di aggiunta	68	65
Materiali di esercizio e manutenzione	63	60
Spese generali di stabilimento	20	20
	580	545
<i>Costo di fabbrica</i>		
Spese generali e interessi	46	46
Ammortamento	120	80 ÷ 85
Utile lordo	?	40
Spese di vendita	24	24
<i>Prezzo franco fabbrica</i>	770 (a)	735 ÷ 740 (b)

(a) Senza remunerazione al capitale.
(b) Compresa remunerazione al capitale.

Fin qui la cronaca delle vicende del prezzo del cemento così come appare dall'esame dei documenti messi a disposizione dal C.I.P. Si potrebbe argomentare che l'indagine generale sempre auspicata non è mai stata realizzata. Come del resto è stato ammesso nel suo interrogatorio dallo stesso dott. Foglietti, segretario del C.I.P., la segreteria del C.I.P. non ha una struttura sufficiente per far fronte a compiti di così vasta mole quale sarebbe quello di seguire costantemente ed in profondità l'evoluzione economico-finanziaria e tecnica dei settori soggetti al suo controllo. Ma si potrebbe anche dedurre che fra il seguire la strada delle ispezioni e delle indagini a carattere coercitivo e para-fiscale (le quali danno luogo ad una difesa ad oltranza da parte delle aziende che si rifugiano nello stesso tipo di documentazione economica che mettono a disposizione del fisco) ed il seguire la strada dei contatti ufficiosi e collaborativi anche con le organizzazioni tecnico-economiche rappresentative della categoria, il C.I.P. abbia preferito la seconda soluzione (come del resto si usa molto spesso all'estero e nelle stesse organizzazioni internazionali, le quali ultime invero hanno scarsi poteri) con la riserva mentale di operare, al momento opportuno, più per forza politica che per mere considerazioni tecnico-economiche.

Resta però aperto il problema della rispondenza delle valutazioni di costo alla reale situazione delle aziende cementiere; resta quello di sapere se l'allineamento viene fatto sulle situazioni medio-massime, come afferma il C.I.P., o su quelle medio-basse, come afferma una parte della pubblicistica economica; resta aperto, insomma, il problema degli scarti dalla media, e quindi dei profitti eccedenti la remunerazione del capitale considerata normale, che talune aziende possono trarre in virtù proprio della politica di prezzi perseguita dal C.I.P.

Il problema è estremamente complesso anche in una industria come quella del cemento che ha produzioni relativamente omogenee. Il calcolo dei costi è certamente il segreto più gelosamente custodito dalle aziende. Le approssimazioni alla verità, per quanto curate e ponderate, se tentate dall'esterno, rischiano sempre di essere fallaci e ingannatrici.

Pur essendo consci di questo pericolo, abbiamo ritenuto opportuno un esame del problema, sia in base al materiale esistente sia in base a ricerche particolari eseguite sul materiale raccolto dalla Commissione parlamentare d'inchiesta.

La sola indagine diretta sulla composizione dei costi di produzione compiuta dal C.I.P., attraverso propri ispettori ed in base ai dati sui bilanci delle imprese, si riferisce, come è detto, al 1954.

L'indagine è stata compiuta su 9 aziende equiparando la produzione a cemento tipo « 500 », e pertanto i costi unitari per quintale sono tutti

ottenuti dividendo le spese complessive per ogni voce per il totale della produzione ragguagliata a cemento di uguale resistenza.

Gli elementi di costo rilevati con l'indagine sono più o meno completi per i costi diretti industriali, mentre per gli altri costi, e cioè le spese generali, gli ammortamenti, ecc., mancano completamente i dati per la società Calci e Cementi di Segni e per lo stabilimento di Guidonia, e anche per le altre aziende si riscontrano alcune lacune.

Nella tabella 33 sono state sintetizzate le componenti dei costi unitari, coordinandole in base a criteri il più possibile uniformi; tuttavia, per i costi diretti appare evidente la netta difformità di composizione nelle diverse aziende. Prima ancora di entrare nel merito dell'esame dei costi, va rilevato che l'esistenza di certe componenti per alcune imprese comporta implicitamente una diminuzione di altri costi. Per 4 delle 9 aziende, infatti, compare fra le voci del costo di produzione la spesa relativa all'acquisto all'estero o nel paese o l'utilizzo di scorte di clinker, spesa che si traduce in un costo unitario per quintale di cemento da un minimo di lire 25,18 per l'Italcementi ad un massimo di lire 107,01 per lo stabilimento di Guidonia. Il ricorso al clinker di produzione non propria o proveniente da scorte implica evidentemente un minor consumo sia di materie prime sia di combustibili, nonché, ma in minor misura, di mano d'opera.

Ai fini dei confronti fra i costi unitari delle diverse aziende va anche precisato che delle 9 aziende considerate 4, cioè la Italcementi, la Marchino, la Calci e Cementi di Segni e lo stabilimento di Guidonia, si presentano con dimensioni grandi (oltre 2,5 milioni di quintali), gli stabilimenti dei F.lli Buzzi e dei F.lli Bargerò sono di medie dimensioni, mentre gli stabilimenti della S.A. Marna, S.A. Cementi Bibbiena e le Cementerie del Trasimeno sono unità di dimensioni decisamente piccole. In sostanza il campione delle aziende per il quale sono stati rilevati i costi di produzione sarebbe indubbiamente abbastanza significativo ma non può fornire una corretta analisi dei costi e delle differenze fondamentali esistenti fra le unità produttive di diverse dimensioni che è quanto maggiormente interessa. La questione della rappresentatività poi, che ha una indubbia importanza sotto diversi aspetti e non ultimo quello della possibilità di un calcolo dei costi medi che tenga conto delle diverse situazioni, sarà esaminata più avanti.

Passando all'esame dei risultati dell'indagine del 1954, si constata che il costo unitario per combustibile rappresenta una componente assai variabile dipendente dall'utilizzazione di clinker non di propria produzione, ma soprattutto dalla materia prima usata e dai procedimenti seguiti nella produzione del clinker (per via secca o per via umida): la disponibilità di marne naturali o di pozzolana comporta un consumo ridotto

di combustibili mentre un maggior consumo deriva dalla produzione del clinker per via umida, ma un'influenza non indifferente sul consumo di combustibile è determinata dai tipi di forni usati per la cottura. Infatti i consumi più elevati di combustibile si hanno per gli stabilimenti F.lli Bargerò ed in tre stabilimenti minori e soltanto per la Società Marna si ha un costo unitario inferiore a quello della Italcementi che, per riguardare impianti di dimensioni prevalentemente grandi, appare assai elevato, anche se si tiene conto che rispetto alle altre tre grandi aziende il consumo di clinker acquistato è assai minore. Senonché il maggior consumo di combustibili per la Italcementi è dovuto anche alla circostanza che esso riguarda la produzione di energia elettrica, il che si riflette a sua volta sui consumi di energia elettrica di acquisto che risultano più bassi delle normalità delle altre aziende.

Il maggior consumo di combustibile da parte delle piccole aziende è determinato prevalentemente dai tipi di forno installati, e cioè forni verticali non automatici di vecchia costruzione. Il costo unitario più basso per combustibili è quello relativo agli stabilimenti della Calci e Cementi di Segni con 134,61 lire; ma va tenuto presente che per ogni quintale di cemento nel costo dell'azienda grava un costo per clinker acquistato di 68,88 lire; lo stesso dicasi per la Marchino con un costo di lire 147,89 per combustibili e 82,16 lire di clinker acquistato.

Se per il costo unitario del combustibile si trovano per il 1954 valori assai diversi per le singole aziende, differenze relative anche più notevoli si hanno per il costo delle materie prime. A parte gli stabilimenti della società Calci e Cementi di Segni, per la quale il costo delle materie prime è dato insieme al costo dei materiali di consumo e di esercizio (corpi macinanti, refrattari, ecc.) per le altre aziende si passa da 105,41 lire per la Marchino a 22,41 lire per la società Marna. Ciò che colpisce maggiormente è la differenza nel costo delle materie prime delle piccole aziende rispetto alle grandi, con la sola eccezione della Italcementi, il cui costo unitario per materie prime si avvicina a quello delle piccole aziende. Una singolarità, che però non ha nulla di casuale, appare se il confronto fra i costi unitari delle diverse aziende si fa sommando le due voci relative alle materie prime ed ai combustibili. Si ha così un massimo di 281,52 per lo stabilimento della società Cementi di Bibbiena ed un minimo di 216,39 lire per lo stabilimento di Guidonia e se si dovesse tener conto dei consumi di clinker di acquisto le differenze fra piccole, medie e grandi aziende si ridurrebbero a valori quasi trascurabili.

Una certa variabilità di costo unitario si riscontra anche per i consumi di energia elettrica. Il costo unitario più alto riguarda lo stabili-

mento di Guidonia con oltre 93 lire, quello più basso lo stabilimento della S.A. Marna con 44,34 lire.

Teoricamente i consumi più elevati di energia elettrica si dovrebbero avere per gli stabilimenti maggiori con più alti livelli di meccanizzazione e con forni rotanti, senonché sia la Italcementi, sia le società Marchino e Calci e Cementi di Segni presentano valori poco più alti di quelli relativi agli stabilimenti piccoli, e soltanto per le due aziende medie e per lo stabilimento di Guidonia, già citato, si hanno valori alti.

I costi per i materiali di esercizio e di manutenzione risultano assai bassi per due delle tre piccole aziende, mentre il valore più alto si rileva per una delle medie aziende, ma valori elevati si hanno per la Italcementi, per lo stabilimento di Guidonia e per l'azienda F.lli Buzzi. Si tratta di differenze che, fra il costo minimo e massimo, superano il 100 per cento, con netto vantaggio delle imprese piccole rispetto alle grandi.

Considerando le componenti dei costi sin qui analizzate prese nel loro insieme, non si può ancora dire che le dimensioni delle aziende incidano in misura notevole, dati i compensi che si vengono a determinare fra le varie componenti. Dove invece le differenze si fanno assai evidenti è nei costi di mano d'opera che per la Italcementi, la Calci e Cementi di Segni e lo stabilimento di Guidonia sono nettamente inferiori ai costi relativi agli stabilimenti piccoli e medi. Delle grandi imprese soltanto per la Marchino il costo di mano d'opera di stabilimento è più elevato, ma tuttavia inferiore a quello delle imprese piccole e medie con la sola esclusione dell'azienda Bargerò che ha un costo di mano d'opera inferiore.

Dagli elementi considerati nella tabella 33 i costi industriali per le diverse aziende vanno da un minimo di 595 lire per la Calci e Cementi di Segni ad un massimo di 761 lire per lo stabilimento Bargerò. La Italcementi di avvicina assai quanto a costi industriali alla Calci e Cementi di Segni con 616,5 lire, mentre i tre piccoli stabilimenti si presentano con costi medi più bassi degli stabilimenti medi.

La lacunosità del materiale a disposizione non consente una analisi sufficientemente precisa per gli altri costi e soltanto per gli ammortamenti appare la netta differenza fra piccole, medie e grandi imprese. Per la Italcementi e per la Marchino si hanno rispettivamente costi unitari di ammortamento (per quintale di cemento) di lire 93 e 64, valori che scendono per l'azienda dei F.lli Buzzi a 43 lire e per quella dei F.lli Bargerò a meno di 21 lire, mentre per le Cementerie del Trasimeno si hanno 30 lire e per la Cementi di Bibbiena sole lire 5,70. Queste differenze per gli ammortamenti fra le aziende di diverse dimensioni hanno sempre rappresentato un punto assai controverso nelle discussioni in sede C.I.P. sulla fissazione dei prezzi massimi del cemento e questi primi elementi,

assai lacunosi del resto, confermano se non altro l'esistenza di un problema che difficilmente può essere risolto senza più precise indagini.

L'analisi condotta sul materiale rilevato per il 1954, che sotto certi aspetti può considerarsi ormai superato per effetto degli stessi sviluppi che l'industria del cemento ha presentato in questi ultimi 10 anni, mette in evidenza alcuni aspetti relativi alle ricerche sui costi di produzione sui quali va attirata l'attenzione. In primo luogo va fatto presente che, pur rappresentando il cemento una merce sufficientemente omogenea e si può anche dire un campo fra i più semplici per l'analisi dei costi, tuttavia i confronti fra i costi unitari relativi alle singole voci fra le diverse aziende hanno scarso significato. In secondo luogo l'analisi dei costi condotta sugli elementi di bilancio ed in base agli stessi elementi rilevati presso le diverse aziende fornisce dubbi elementi di comparabilità specialmente per aziende di dimensioni diverse. Le differenze riscontrate per le spese varie indivise e per le stesse spese di vendita (da 3 lire a 52 lire) denotano diversità di situazioni tali da rendere assai opinabile ogni confronto in base al materiale contabile delle aziende rilevate senza quegli accorgimenti che possono consentire la confrontabilità o dare la precisa indicazione delle particolari condizioni produttive di ogni unità produttiva.

Ciò premesso appare anche più evidente che una media dei costi rilevati per il 1954 avrebbe scarso significato, perché nella ponderazione (in base alle quantità prodotte) delle singole componenti di costi l'influenza delle piccole e medie aziende si annullerebbe ed in definitiva il costo medio rispecchierebbe unicamente i costi delle grandi aziende.

Dall'analisi dei costi del C.I.P. per il 1954 appare evidente la scarsa significatività di indagini compiute senza un preciso programma di rilevazione che parta da una classificazione degli stabilimenti in base alle tecniche produttive, alle materie prime utilizzate nella produzione del clinker, ai tipi di forni installati. Vero è che in base ad indagini di questo tipo la rilevazione potrebbe fornire soltanto elementi precisi sui costi diretti, mentre per le spese generali e gli altri costi si dovrebbe sempre ricorrere a stime e ad imputazioni di costo, ma già una conoscenza precisa dei costi industriali sarebbe di grande ausilio e costituirebbe un elemento sufficientemente preciso di orientamento.

Si è detto nelle pagine precedenti che il C.I.P. non ha utilizzato l'indagine sulla quale ci siamo soffermati al fine della determinazione dei prezzi massimi del cemento e, tenute presenti le osservazioni che siamo venuti facendo, tale mancata utilizzazione si spiega a sufficienza con le perplessità che certamente i costi rilevati hanno dovuto sollevare.

Nel 1960 il C.I.P. ai fini di una nuova revisione dei prezzi del cemento, come già si è detto nelle pagine precedenti, non ha ritenuto di

svolgere una nuova indagine diretta, forse anche tenuto conto dei risultati poco soddisfacenti ottenuti dall'indagine del 1954, e si è servito di un calcolo dei costi compiuto dall'Associazione italiana tecnico economica del cemento. Il calcolo ha un'evidente natura orientativa riferendosi alla produzione complessiva del 1959, ottenuta per semplice somma dei quantitativi di cemento di tutti i tipi.

Nella tabella 32 sono stati riportati i costi unitari per q.le di cemento ottenuti dal calcolo dell'A.I.T.E.C., ma una illustrazione dei calcoli attraverso i quali si è pervenuti alla determinazione del costo per le singole componenti appare utile, anche agli effetti dell'esame che sarà fatto in seguito in base alla particolare rilevazione compiuta dalla Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti alla concorrenza per alcune componenti del costo industriale. Il calcolo, come sarà detto in seguito, è stato oggetto di discussione nel corso degli interrogatori contestativi e anche per tal ragione appare utile dare notizie dettagliate al riguardo.

Il calcolo dell'A.I.T.E.C. è stato compiuto su una produzione (1959) di 142.656.845 q.li di cemento corrispondente ad una produzione di 109.067.179 q.li di clinker, dal che risulta un rapporto di 1,30 fra cemento e clinker.

Il calcolo della mano d'opera è stato compiuto assumendo per l'anno in questione una mano d'opera addetta alla lavorazione (esclusi impiegati e tecnici) di 16.000 unità per complessive ore 34.560.000, con una resa di 14,5 minuti primi per q.le di cemento prodotto ed un costo di mano d'opera di lire 7,50 per minuto primo. Pertanto il costo della mano d'opera per quintale di cemento risulta di $14,5 \times 7,50 = 109$ lire per quintale (arrotondato).

Il consumo totale di energia elettrica risulta di 1.349.924.717 kWh pari a 9,46 kWh per q.le di cemento con un costo di lire 10 per kWh e cioè lire 95 per q.le di cemento.

Il totale del consumo di combustibile ragguagliato a carbone estero (7.400 cal.) nel 1959 risulta di q.li 20.886.890, con un costo medio ponderato per caloria, tenuto conto dei diversi tipi di combustibile usati e dei prezzi relativi, di lire 1,523 per kcal., il che comporta una spesa per combustibile di lire 165 per q.le di cemento e di lire 216 per q.le di clinker.

Per le materie prime impiegate il calcolo dell'A.I.T.E.C. distingue quelle necessarie per la produzione del clinker e quelle di aggiunta. Per la produzione di un q.le di clinker il consumo di materia prima sarebbe di kg. 173 e, tenuto conto del rapporto fra clinker e cemento, per ogni quintale di cemento il quantitativo di materia prima sarebbe di kg. 133 di cui il 70% di produzione propria, con una spesa di lire 28, ed il 30%

di acquisto, con una spesa di lire 32. Il costo di materie prime per la produzione del clinker necessario per la produzione di un q.le di cemento risulterebbe di lire 60.

In base ad un calcolo dei diversi costi esistenti per le materie di aggiunta nelle diverse ripartizioni geografiche ed in base alle diverse materie di aggiunta (gesso, pozzolana, loppe di altoforno) il costo medio delle materie di aggiunta è stato determinato in lire 68.

Per i materiali di consumo il calcolo dell'A.I.T.E.C. dà per ogni quintale di cemento prodotto lire 2,32 per esplosivi, lire 12,60 per corpi macinanti e corazze, lire 10,50 per refrattari, lire 6 per lubrificanti e carburanti, lire 22,50 per materiali necessari alle lavorazioni e lire 9,08 per materiale vario. In complesso lire 63. Mentre le spese di officina vengono imputate in lire 20 al quintale.

Per spese generali, spese varie, spese di vendita ed altre spese si imputano lire 70 di costo al quintale di cemento.

Gli ammortamenti nel calcolo si valutano in lire 120 al quintale, nell'ipotesi che circa un terzo della produzione del 1959 provenga da impianti completamente ammortizzati.

Il costo complessivo di quintale di cemento risulterebbe quindi, in base ai calcoli sopraesposti, uguale a lire 770 compresi gli ammortamenti, ma esclusi gli interessi del capitale circolante, le imposte e gli utili.

Il calcolo ora descritto sommariamente è stato oggetto di numerose precisazioni nel corso degli interrogatori del dott. Foglietti, segretario del C.I.P., e del dott. Buzzi, presidente dell'A.I.T.E.C., mentre alcune notizie piuttosto interessanti sono state fornite nel corso del suo interrogatorio dall'ing. Bazzocchi, direttore generale della Calci e Cementi di Segni.

Le precisazioni dei dottori Foglietti e Buzzi riguardavano tre argomenti: le spese di officina in quanto comprendevano un costo di lavoro che poteva apparire già compreso nel costo della mano d'opera; il costo della materia prima di propria produzione; il calcolo della spesa per il materiale di consumo per le cave; la valutazione degli ammortamenti. Sul primo argomento gli interrogati hanno precisato che il costo di officina riguardava unicamente gli impiegati ed il personale non operaio e pertanto tale costo non era compreso nella spesa per mano d'opera. Per quanto concerne il secondo argomento essi hanno affermato che nel calcolo di costo delle materie prime di propria produzione erano comprese solo le spese relative al pietrame da estrarre, le spese di manutenzione e di sviluppo delle cave e il costo medio del trasporto dalla cava allo stabilimento, mentre le spese di esercizio delle cave trovavano la loro collocazione fra i materiali di consumo. Quanto al terzo argomento, gli ammortamenti, una delle voci di costo che anche in sede C.I.P. sono state oggetto

di maggiori contestazioni, è stato chiarito dal dott. Foglietti che il calcolo A.I.T.E.C. si fonda sui dati di bilancio delle imprese e cioè in definitiva sugli ammortamenti ammessi fiscalmente, mentre la posizione del C.I.P. è stata quella di tener conto di un ammortamento calcolato sulla « effettiva durata degli impianti ».

Da un punto di vista generale meritano un particolare esame, anche a conferma di quanto si è precedentemente detto in tema di rilevazione dei costi di produzione, le dichiarazioni fatte alla Commissione d'inchiesta dall'ing. Bazzocchi secondo il quale nelle singole voci di costo esistono forti variabilità da stabilimento a stabilimento in funzione della materia prima disponibile, dei procedimenti di cottura del clinker, o di altri elementi particolari. « In linea di massima » si legge nell'interrogatorio « si può dire che per un impianto della capacità dell'ordine di 5-6 milioni di quintali annui di cemento prodotto, si ha un minor fabbisogno di mano d'opera che per un impianto antiquato o per un impianto a molto minor capacità di produzione. A parità di materie prime che condizionano il processo di lavorazione, le voci inerenti ai combustibili e alla energia elettrica, viceversa, sono variabili in percentuale assai minore. L'incidenza sul costo del prodotto per quanto riguarda ammortamenti ed interessi, cresce invece in maggior proporzione che non la capacità produttiva, e pertanto, entro un certo limite, si determinano compensazioni notevoli fra aziende moderne a grandi impianti e aziende più piccole a impianti vecchi o di minor capacità... Per quanto riguarda la nostra azienda (Calci e Cementi di Segni) in ognuno degli stabilimenti sociali, tutti a produzione intorno ai 5 milioni di quintali annui, questa situazione si verifica in maniera sensibile.. ad esempio, l'incidenza di mano d'opera che nello stabilimento di Colleferro, per varie ragioni difficilmente modificabili, raggiunge circa 15 minuti per quintale, nello stabilimento di Savignano è inferiore ai 7 minuti per quintale, mentre il fabbisogno di calorie per quintale di cemento a Colleferro è dell'ordine di 100.000, a Savignano, viceversa, è dell'ordine di 150.000. Il primo stabilimento infatti cuoce a via secca, il secondo, per le caratteristiche delle materie prime disponibili, cuoce a via umida. A Colleferro è disponibile, a condizioni particolarmente vantaggiose, la pozzolana, mentre in altri stabilimenti la pozzolana non esiste. Ciò nonostante, i costi sono piuttosto equilibrati anche per le residue differenze delle diverse possibilità di ricavo ».

L'esame dei risultati dei due diversi calcoli dei costi di produzione del cemento in Italia ha messo in evidenza i principali aspetti sotto i quali le analisi dei costi devono essere viste, ma rimangono aperte alcune questioni assai importanti relative alla strutturazione dei costi nelle diverse

unità produttive. La Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti alla concorrenza non poteva, per evidenti ragioni tecniche e possibilità di ricerca, proporsi un calcolo dei costi di produzione, ciò non di meno ha ritenuto di sottoporre a verifica in base al materiale a propria disposizione alcune voci del costo di produzione e soprattutto ha ritenuto di soffermarsi sulle economie di scala esistenti per i diversi stabilimenti.

Come già è stato detto la Commissione ha diramato a tutti i cementifici un questionario. In base ai dati forniti con tale questionario per il 1960 sono stati verificati alcuni costi per un certo numero di stabilimenti di grandi dimensioni.

Gli stabilimenti scelti per la verifica presentano condizioni assai diverse fra di loro. Infatti gli stabilimenti della Cementir di Bagnoli e di Arquata Scrivia producono cemento d'alto forno usando loppe con una proporzione di circa il 50% sul cemento prodotto, mentre il clinker entra nella proporzione con il 40-45%. Gli stabilimenti di Civitavecchia e Salerno della Italcementi dispongono in misura notevole di pozzolana ed altrettanto dicasi per lo stabilimento di Colleferro, della Calci e Cementi di Segni; lo stabilimento di Morano Po della Marchino è lo stabilimento del gruppo che usufruisce della più elevata aggiunta di loppe di altoforno, mentre la cementeria di Augusta ha notevoli disponibilità di pozzolana. In sostanza gli 8 stabilimenti prescelti per la verifica presentano condizioni diverse fra di loro, ma quanto ai costi di produzione si presentano in condizioni di assoluto vantaggio, trattandosi di stabilimenti di grandi dimensioni che dispongono di materie prime e di materie di aggiunta tale da ridurre i costi.

Il calcolo di alcune voci di costo per gli stabilimenti presi in esame è stato compiuto in base allo schema dell'A.I.T.E.C. relativo al calcolo medio del costo del cemento sostituendo nelle voci di costo i dati disponibili rilevati dalla Commissione con il questionario di cui si è detto più sopra.

Si tratta di calcoli promiscui nel senso che vengono accomunati dati denunciati individualmente per gli stabilimenti con dati calcolati o stimati, ma attenendosi in questo caso ai calcoli ed alle stime dell'A.I.T.E.C. È stato possibile così calcolare per i singoli stabilimenti le seguenti voci di costo unitario per:

- 1) mano d'opera;
- 2) forza motrice (quantità risultante dai questionari e costo medio di lire 10 per kWh come dal calcolo dell'A.I.T.E.C.);
- 3) combustibile (quantità risultanti dai questionari e prezzi calcolati dall'A.I.T.E.C.);

4) spese generali di officina (assumendo il coefficiente calcolato dall'A.I.T.E.C., ma applicato sul costo rilevato nei questionari);

5) stipendi (rilevati con il questionario);

6) materie prime, materiali di aggiunta, materiali di consumo, spese di vendite e altre spese generali (si assumono i valori calcolati dall'A.I.T.E.C.).

All'insieme delle componenti così considerate corrisponde secondo il calcolo dell'Associazione un costo medio di lire 650. Per gli otto stabilimenti presi in esame il costo medio ponderato risulta di lire 549, con un campo di variazione che va da un costo minimo di lire 491,2 ad un costo massimo di lire 674,3. Se si fa eccezione a questo caso e ad un altro per il quale il costo medio corrisponde esattamente al costo medio calcolato dall'A.I.T.E.C., per gli altri sei stabilimenti il costo per q.le risulta più basso di quello calcolato sul totale della produzione rispettivamente di lire 70,0 - 92,0 - 111,3 - 143,3 - 155,0 - 158,8.

Per tre degli stabilimenti considerati e cioè i due della Cementir e lo stabilimento di Colleferro è stato possibile calcolare anche il ricavo medio della produzione per quintale di cemento prodotto. Il confronto fra costo e ricavo non è evidentemente esatto in quanto per passare dal costo medio diretto al costo totale alcune voci di costo sono semplicemente quelle indicate dall'A.I.T.E.C. e non frutto di un calcolo diretto. Infatti il costo medio per quintale da confrontare con il ricavo medio è stato ottenuto aggiungendo le spese generali ed amministrative, le spese di vendita, l'I.G.E. nella misura media di lire 40, un onere medio di lire 80 di sacchi per quintale, l'interesse sui capitali circolanti nella misura media di lire 18 per q.le, le imposte dirette (R.M.) ed indirette nella misura di lire 40.

Le differenze fra costo così calcolato e ricavo per quintale risultano di lire 78 per quintale per lo stabilimento che presenta il costo industriale più alto fra i tre, e rispettivamente di lire 184 e 193 per gli altri due stabilimenti.

Con tali differenze dovrebbero coprirsi gli ammortamenti e gli utili. Benché questi calcoli non possano considerarsi precisi, tuttavia è specialmente significativo il confronto fra i costi diretti calcolati che si riportano nella tabella n. 34 per le 8 unità produttive che, come detto, presentano dimensioni grandi e godono di una favorevole condizione produttiva.

In complesso per i costi diretti i valori corrispondenti alle singole voci sono in generale assai prossimi al calcolo dell'A.I.T.E.C. per la forza motrice; in alcuni casi più bassi ed in altri più elevati per la mano d'opera,

con differenze assai notevoli per la Cementir, per le ragioni già dette; per i combustibili i costi trovati sono sensibilmente inferiori. Per lo stabilimento di Colleferro e per la Cementir il costo medio per stipendi è assai più elevato di quello risultante dal calcolo dell'A.I.T.E.C., ma è da presumersi che per lo stabilimento di Colleferro gravino spese per stipendi relativi anche agli altri stabilimenti della società Calci e Cementi di Segni, mentre la Cementir presenta la spesa più elevata per stipendi agli impiegati con una proporzione di circa 1 : 1 fra salari e stipendi, mentre in generale la proporzione è di 1 : 3 ed anche meno.

TABELLA N. 34.

Costi di produzione per q.le per alcune componenti in 8 stabilimenti.

Componenti	Calcolo A.I.T.E.C.	Cem. Segni Colleferro	A.B.C.D. Ragusa	Marchino Morano Po	Cementeria Augusta	Italcementi		Cementir	
						Salerno	Civita- vecchia	Napoli	Arquata Scrvia
Mano d'opera . . .	109	131,1	83,1	77,5	65,5	53,3	103,5	41,2	42,1
Forza motrice . . .	95	107,0	89,0	79,0	93,5	71,9	83,8	81,2	75
Combustibile . . .	165	136,1	142,1	120,6	135,5	131,8	191,9	82,3	103
Spese gen. d'off. . .	20	23,6	16,5	15,6	13,8	12,0	19,5	10,2	10,3
Stipendi	27,3	43,0	15,6	23,0	16,2	10,2	17,7	42,6	42,6

Gli elementi sin qui esaminati ed i calcoli compiuti mettono certamente in evidenza, anche se con una certa approssimazione, alcune particolarità relative ai costi di produzione del cemento e consentono ora di affrontare con una certa cognizione di causa due questioni che sono state oggetto di particolare interesse da parte della Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti alla concorrenza e cioè: *a)* i limiti esistenti in questa industria alle economie di scala; *b)* l'incidenza degli ammortamenti sui costi di produzione.

Alla prima questione, considerando alcuni elementi di consumo, può essere data una risposta di ordine generale attraverso un calcolo sulla correlazione fra produzione ed alcuni consumi; alla seconda questione si cercherà di rispondere attraverso un'analisi dei bilanci di un gruppo sufficientemente numeroso di aziende.

Cominciamo con l'esaminare la prima questione relativa alle economie di scala relative ai consumi di mano d'opera, di energia elettrica e di combustibili.

Per tale indagine sono stati utilizzati i dati rilevati con i questionari diramati dalla Commissione parlamentare. Inviati i questionari per i 117 stabilimenti esistenti nel 1960, si sono avute 107 risposte, di cui non tutte si sono potute utilizzare agli effetti dell'indagine che stiamo per intraprendere.

Infatti al fine di rendere il più possibile rispondenti i consumi di mano d'opera, di energia elettrica e di combustibile alle produzioni effettive, si è ritenuto di compiere l'indagine non sulla produzione di cemento, ma su quella di clinker. Si è già visto come l'utilizzazione di clinker non di propria produzione comporta notevoli riduzioni nei consumi specialmente di combustibili e di energia elettrica, il che implica una scarsa confrontabilità fra i dati sulla produzione di cemento e i consumi. Considerando invece la produzione di clinker, questo inconveniente può ritenersi quasi del tutto eliminato. Tale scelta per la misura della scala di produzione ha comportato anzitutto l'eliminazione dal gruppo di imprese considerato di tutti gli stabilimenti che non producono il clinker o che ricorrono in parte al clinker non di propria produzione. Gli stabilimenti eliminati dal gruppo di indagine per tale ragione sono 10 e precisamente lo stabilimento di Imperia della Italcementi, lo stabilimento di Casale Monferrato della Marchino, quelli di Broni della Cementifera Italiana, di Bassano di Sutri della Cem. di Begliano, di Treviso della Cem. Piave, di Molfetta della Cem. Di Gennaro, di Molfetta della ditta Gallo, di Borgo Val di Taro della Cem. Rossi, di Gambettola della SICLI, di Sarezzano della ditta Zaccone.

La circostanza di aver considerato la produzione di clinker invece della produzione di cemento comportava però anche l'eliminazione dalla indagine delle imprese che producono prevalentemente cemento d'alto forno, la cui produzione di clinker risulta ridotta ed i consumi non possono essere, per i motivi che già sono stati detti, confrontati con quelli degli altri stabilimenti. Ciò ha comportato l'eliminazione dal gruppo di tutti e tre gli stabilimenti della Cementir e del cementificio della C.E.S.A. che presenta un alto consumo di loppe.

Non sono poi stati compresi nell'indagine anche altri 5 stabilimenti per i quali i dati non erano completi (mancava l'indicazione del consumo di combustibile o l'indicazione è risultata errata).

In complesso gli stabilimenti per i quali l'indagine è stata potuta effettuare sono risultati 88.

Nel procedere al calcolo dei consumi di combustibili, dovendo ridurre detti consumi a quantità omogenee per tutti gli stabilimenti, sono stati usati i consueti coefficienti di ragguglio adottati dal Ministero dell'industria e commercio, attribuendo coefficiente 1 al carbone estero da 7.400 kcal, 0,81 al carbone nazionale, 0,34 alla lignite, 0,94 al coke di cokeria, 0,86 al coke da gas, 1,32 all'olio combustibile, 1,31 al gasolio e 1,11 al mc. di metano.

Per quanto concerne la mano d'opera sono state considerate le ore di lavoro degli operai impiegate nel 1960 in ciascun stabilimento, mentre per l'energia elettrica i consumi sono espressi in kWh.

La produzione di clinker in complesso per gli 88 stabilimenti considerati è stata di 10.779.342 tonn., con un impiego di 28.773.449 ore di lavoro, con un consumo di 1.276.557.587 kWh e 2.000.404 tonn. di combustibile calcolate in carbone estero di 7.400 cal.

Il consumo medio per tonn. di clinker risulta di ore 2,669, pari a 160 minuti primi e 8 minuti secondi, di 118,42 kWh e di 0,18557 tonn. di carbone. Tenendo conto della proporzione fra clinker e cemento, cioè 1 : 1,3 il consumo unitario per quintale di cemento risulta di 12 minuti primi e 19 secondi, il consumo di energia elettrica di 9,11 kWh ed il consumo di combustibile in media di 105.555 cal.

I valori così trovati non si discostano molto da quelli contenuti nel calcolo dell'A.I.T.E.C. che dava rispettivamente 14 minuti primi e 30 secondi di lavoro per quintale di cemento, 9,46 kWh di energia elettrica e 108.300 calorie di combustibile.

Passando all'esame dei consumi unitari agli effetti dell'analisi delle economie di scala abbiamo ritenuto anzitutto di soffermare la nostra attenzione sui consumi per i diversi stabilimenti secondo classi di produzione di clinker.

Nella tabella 35 si danno le produzioni complessive di clinker per ogni classe di stabilimenti, nonché il totale delle ore di lavoro impiegate, ed i consumi di kWh e di combustibile.

L'esistenza di una correlazione negativa fra livelli di produzione di clinker e consumi unitari dovrebbe apparire già in modo abbastanza evidente considerando i consumi per classi di produzione.

Il più alto livello di impiego di mano d'opera per tonn. di clinker prodotto si ha per gli stabilimenti di dimensioni minori con una produzione annua inferiore alle 25 mila tonn. di clinker. Per le prime classi di produzione, e cioè fino alle 150 mila tonn., l'impiego di mano d'opera scende progressivamente, fino a raggiungere il minimo impiego nella classe fra 150 mila e 200 mila tonn. Senonché per le classi da 200 mila a 250 mila e da 250 mila a 300 mila si hanno impieghi più elevati,

Produzione di clinker e consumi per classi di stabilimenti nel 1960. TABELLA N. 35.

Classi di produzione di clinker 000 tonn.	n. Stabli- limenti	Produzione di clinker tonn.	Ore di lavoro impiegate	kWh consumati	Combustibili consumati tonn.	Consumi per tonn. di clinker		
						Ore lavorative	kWh	Combustibili tonn.
fino a 25 . . .	11	172.446	1.166.027	23.177.454	38.008	6,762	134,404	0,220
25-50 . . .	15	558.319	2.591.320	64.535.344	100.932	4,641	155,589	0,181
50-100 . . .	19	1.341.410	4.638.850	169.823.314	296.382	3,458	126,597	0,221
100-150 . . .	19	2.319.010	6.068.922	286.398.806	459.777	2,617	123,499	0,198
150-200 . . .	9	1.573.560	3.416.226	176.768.753	276.530	2,171	112,337	0,176
200-250 . . .	5	1.142.864	3.014.667	131.931.988	228.971	2,638	115,439	0,200
250-300 . . .	5	1.374.228	3.198.374	155.912.366	265.970	2,327	113,454	0,194
oltre 300 . . .	5	2.297.505	4.679.063	268.009.562	333.834	2,037	116,652	0,145
TOTALE . . .	88	10.779.392	28.772.729	1.276.557.587	2.000.404	2,669	118,416	0,186

mentre l'impiego minimo risulta per la classe degli stabilimenti con produzione superiore alle 300 mila tonn. Grosso modo e con alcune irregolarità di andamento la relazione fra quantità di clinker prodotto e impiego di mano d'opera è inversa nel senso che, con il crescere dei livelli produttivi, l'impiego di ore di lavoro per tonn. di prodotto tende a diminuire. Approssimativamente quindi dall'analisi condotta finora sulle classi di produzione, può in via generale essere affermata una certa tendenza alle economie di scala per quanto concerne l'impiego di ore di lavoro per tonnellata di clinker prodotto.

La relazione fra livello della produzione di clinker e consumi di energia elettrica appare molto meno evidente. Da una classe all'altra di produzione i consumi unitari oscillano con scarsa regolarità. Rispetto alla media generale per gli 88 stabilimenti considerati di 118,416 kWh, gli scostamenti trovati nei consumi per le singole classi non sono molto rilevanti se si escludono le prime due classi e particolarmente la seconda che presenta il consumo unitario più elevato. Per la stessa classe degli stabilimenti maggiori lo scarto assoluto e relativo dal valore medio è del tutto trascurabile. Ne consegue che se esiste una relazione inversa fra livelli produttivi e consumi unitari di energia elettrica, essa comunque è molto tenue.

I consumi di carbone per tonnellata di clinker prodotto sono massimi per i piccoli stabilimenti, ma già per gli stabilimenti da 25 mila a 50 mila tonn. si scende ad un valore inferiore a quello medio generale. Per la classe da 50 mila a 100 mila tonn. il consumo di combustibile risulta quasi uguale a quello degli stabilimenti più piccoli. Per le seguenti classi il consumo per tonn. scende, ma per risalire per la classe da 200 a 250 mila tonn., con un valore assai prossimo a quello della classe seguente. Soltanto per gli stabilimenti con oltre 300 mila tonn. il consumo di carbone scende decisamente sotto la media trovata per gli 88 stabilimenti.

Da tali elementi, mentre si può affermare che per gli stabilimenti grandissimi sussistono economie di scala non trascurabili, per le altre classi una tendenza ben precisa non sussisterebbe che in misura poco evidente.

Nella tabella 36 si danno i consumi per tutti gli stabilimenti considerati e al fine di facilitare i confronti, gli stabilimenti stessi sono stati ordinati secondo quantità crescenti di produzione di clinker.

Indubbiamente, come del resto risultava già dai valori medi, per i piccoli stabilimenti si hanno impieghi di mano d'opera per tonn. di clinker assai elevati, ma non mancano casi di impieghi bassi anche per stabilimenti di medie dimensioni. A titolo di esempio citeremo lo stabilimento di Castel Focognano della Cementeria Begliano (n. di graduatoria 16),

TABELLA N. 36.

*Produzione di clinker e consumi unitari di mano d'opera, di kWh,
di combustibili nel 1960.*

$X_1 = \text{tonn. clinker}; X_2 = \text{ore di lavoro};$
 $X_3 = \text{kWh}; X_4 = \text{tonn. combustibile estero cal. 7.400.}$

N. d'ordine	X_1	X_2/X_1	X_3/X_1	X_4/X_1
1	1.627	32,425	175,802	0,248
2	2.300	17,335	107,826	0,373
3	12.368	4,895	57,571	0,214
4	14.253	3,662	133,553	0,170
5	15.722	6,827	159,649	0,203
6	18.250	3,185	101,479	0,180
7	18.964	9,803	87,186	0,194
8	20.439	3,553	71,921	0,200
9	21.423	10,815	154,300	0,182
10	22.450	6,615	260,739	0,254
11	24.650	6,349	137,245	0,317
12	25.300	6,845	186,680	0,162
13	28.800	4,499	144,729	0,234
14	32.037	5,057	134,753	0,203
15	32.136	6,806	87,892	0,114
16	33.710	2,816	75,783	0,202
17	34.167	5,313	69,740	0,171
18	34.200	6,680	83,880	0,194
19	35.117	5,597	70,231	0,132
20	37.808	3,057	152,470	0,211
21	39.790	3,997	125,738	0,146
22	40.000	2,717	138,650	0,139
23	43.140	6,401	170,509	0,189
24	43.476	5,968	105,960	0,252
25	49.178	2,370	90,506	0,208
26	49.460	3,456	111,262	0,148
27	50.650	2,817	116,914	0,183
28	52.007	4,408	147,984	0,221

(segue: tabella n. 36)

N. d'ordine	X_1	X_2/X_1	X_3/X_1	X_4/X_1
29	52.184	3,584	114,863	0,223
30	52.430	2,277	147,621	0,198
31	55.660	6,923	114,952	0,230
32	57.293	4,848	162,320	0,259
33	60.336	4,799	149,981	0,224
34	64.167	3,159	123,884	0,229
35	66.530	5,594	165,670	0,232
36	69.520	3,828	115,593	0,150
37	70.690	3,255	96,910	0,201
38	74.900	3,478	106,935	0,246
39	77.750	2,741	144,741	0,253
40	82.333	1,467	131,280	0,232
41	85.440	2,885	118,898	0,220
42	88.005	2,610	138,258	0,231
43	89.510	3,685	130,008	0,166
44	92.853	2,803	107,637	0,238
45	99.152	2,966	99,214	0,246
46	100.010	2,489	89,371	0,152
47	102.093	1,670	155,618	0,207
48	102.191	2,453	124,341	0,156
49	105.780	2,791	102,381	0,222
50	107.690	3,240	99,530	0,213
51	108.480	3,579	95,330	0,210
52	112.000	2,603	89,810	0,233
53	115.400	1,181	86,016	0,206
54	116.800	2,614	135,561	0,184
55	118.400	3,636	155,389	0,182
56	120.941	3,562	160,902	0,220
57	123.190	3,164	110,132	0,188
58	133.707	2,336	121,104	0,213

(segue: tabella n. 36)

N. d'ordine	X_1	X_2/X_1	X_3/X_1	X_4/X_1
59	136.435	4,091	150,130	0,214
60	138.053	2,088	125,732	0,157
61	141.600	2,706	159,370	0,234
62	142.650	2,686	123,922	0,242
63	143.600	1,926	101,034	0,181
64	150.000	1,871	139,664	0,151
65	152.053	2,281	122,228	0,174
66	158.950	2,378	126,502	0,172
67	162.500	3,174	125,786	0,191
68	164.471	1,162	82,757	0,226
69	180.970	2,171	116,466	0,156
70	185.138	1,350	100,719	0,134
71	185.220	2,417	99,178	0,142
72	187.558	2,200	130,053	0,217
73	196.700	2,452	112,943	0,175
74	214.721	2,461	114,777	0,166
75	222.900	3,542	126,589	0,264
76	230.191	2,344	134,145	0,195
77	230.292	2,481	106,047	0,233
78	244.760	2,394	97,113	0,146
79	251.705	2,052	131,729	0,174
80	255.010	2,689	90,148	0,199
81	280.714	2,665	96,538	0,152
82	289.282	2,651	136,557	0,192
83	297.517	1,617	111,468	0,246
84	340.120	2,349	107,883	0,170
85	374.320	1,837	102,830	0,154
86	396.485	3,483	137,177	0,158
87	532.030	1,422	124,699	0,143
88	654.550	1,612	110,141	0,122

quello di Collebeato della Cementi Brescia (n. 22), quello di Stradella della Cementifera Italiana (n. 25), quello di Ravenna della Cementi Ravenna (n. 40) ed altri ancora. Non mancano però casi di stabilimenti di dimensioni grandissime, come quello di Colleferro della Calci e Cementi di Segni (n. 86) con un impiego di 20 minuti primi e 54 minuti secondi per quintale di clinker, pari a 16 minuti primi e 4 secondi per quintale di cemento, valore ben più elevato di quello trovato in media per il complesso degli stabilimenti considerati.

I consumi di energia elettrica per tonn. di clinker, anche ad un esame superficiale dei dati contenuti nella tabella, appaiono assai irregolari, con variazioni da stabilimento a stabilimento tanto notevoli da non poter affermare l'esistenza di un comportamento univoco dei consumi di kWh.

Per il consumo di combustibili si hanno variazioni assai forti da stabilimento a stabilimento, ed elevati consumi unitari si trovano sia fra i piccoli che fra i medi ed i grandi stabilimenti, ma con frequenza più basse dei consumi elevati nei grandi stabilimenti che non nei medi ed in questi ultimi con frequenze meno alte che nei piccoli. Una lieve tendenza a consumi minori sussiste via via che si passa dagli stabilimenti più piccoli a quelli maggiori, ma senza una precisa regolarità.

Dopo tali constatazioni si può passare senz'altro alla misura della correlazione esistente fra i livelli produttivi ed i consumi unitari. Al fine di non appesantire la trattazione, nell'Appendice al capitolo saranno esaminati dettagliatamente gli elementi che risultano dai calcoli effettuati.

Qui, a conferma delle considerazioni già fatte, sarà sufficiente osservare che l'equazione che lega la produzione di clinker all'impiego di mano d'opera per tonn. di clinker ed ai consumi di energia elettrica e di combustibile, sempre per tonn. di clinker, presenta coefficienti delle variabili indipendenti tutti negativi, ma con un adattamento molto approssimativo dei valori stimati (con l'equazione) ai valori effettivi di clinker prodotto da ciascun stabilimento.

Gli indici di correlazione semplice fra produzione di clinker ed i singoli consumi unitari sono tutti negativi, denunciando così una tendenziale correlazione negativa, ma la loro misura è piuttosto modesta per quanto riguarda il clinker prodotto e le ore di lavoro impiegate per produrre una tonnellata ($-0,393$) e quasi trascurabile quella fra clinker e kWh per tonn. ($-0,147$) e poco rilevante l'indice di correlazione rispetto al combustibile ($-0,212$).

Questi indici, calcolati confrontando la variabile dipendente con le singole variabili indipendenti ad una ad una, denunciano l'esistenza di economie di scala modeste per quanto riguarda l'impiego di mano d'opera,

TABELLA N. 37.

Produzione di cemento, immobilizzi, ammortamenti in 45 aziende cem. nel 1960.

Classi di immobilizzi nel 1960 milioni di lire	N. Az.	Produzione di cemento nel 1960 tonn.	Immobilizzi nel 1960 milioni di lire	Ammortamenti effettuati al 1960 milioni di lire	Ammortamenti nell'esercizio 1960 milioni di lire	Ammortamenti effettuate immobilizzi	% Ammortamenti nel 1960 sugli immobilizzi	Immobilizzi per tonn. cemento prodotta nel 1960: lire	Ammortamenti nel 1960 per tonn. cemento prodotta: lire
Fino a 200 . . .	7	120.698	918	308	50	33,55	5,44	7.605	414,25
da 201 a 500	5	229.063	1.569	828	67	52,77	4,27	6.849	292,49
da 501 a 1.000	6	356.156	5.423	1.383	252	25,50	4,64	15.226	707,55
da 1.000 a 1.500	4	398.410	4.830	2.230	420	46,17	8,69	12.123	1.054,19
da 1.501 a 2.000	9	1.462.699	15.885	7.995	1.435	50,33	9,03	10.860	981,06
da 2001 a 5.000	5	1.319.781	14.925	4.128	1.107	27,65	7,42	11.308	838,77
da 5.001 a 10.000	5	1.662.285	31.504	15.749	2.232	49,99	7,08	18.952	1.342,73
oltre 10.000 . . .	4	7.469.822	113.284	70.788	7.477	62,49	6,60	15.165	1.000,96
Totali . . .	45	13.018.914	188.338	103.409	13.040	54,91	6,92	14.466	1.001,62

Produzione di cemento, immobilizzi,

AZIENDE	Produzione di cemento tonn.	Immobilizzi nel 1960 milioni di lire	Ammortamenti effettuati nel 1960 milioni di lire
Italcementi	4 008.000	62.554	46.191
Cementerie di Sardegna	431.000	6.137	2.097
Cementerie Apuane	132.000	1.393	898
Cementerie Siciliane	250.000	4.723	397
Cementerie delle Puglie	416.000	5.322	3.427
Cementi Portland	319.000	6.069	2.837
Unione Cementi Marchino & C	1.364.295	23.191	12.410
Cementerie di Augusta	354.585	5.242	926
Scandinase	88.930	363	363
Cementeria di Merone	585.862	11.628	6.436
Cementeria Meridionale	166.287	1.941	1.056
Calci e Cementi di Segni	1.511.665	15.911	5.751
Milanese & Azzi	162.021	1.531	1.036
Cementifera Italiana	125.278	1.811	638
S.A.C.C.I.	356.594	2.859	1.139
C.E.S.A.	114.664	1.835	157
Cementeria del Matese	101.887	2.132	687
Cementerie del Trasimeno	42.653	572	265
Cementeria di Monselice	188.000	1.647	1.042
Cementeria Piazza al Serchio	11.742	126	31
Cementi Adriatico	142.610	1.202	528
Cementi Brescia	40.000	616	193

ammortamenti in 45 aziende (1960).

TABELLA N. 38.

Ammortamenti eseguiti nel 1960 milioni di lire	% Ammortamenti effettuato sul totale immobilizzi	% Ammortamenti nel 1960 su immobilizzi	Immobilizzi per tonn. cemento nel 1960: lire	Ammortamenti nel 1960 per tonn. cemento: lire
4.953	73,8	7,9	15.607	1.236
432	34,2	7,0	14.239	1.002
92	64,5	6,6	10.553	697
185	8,4	3,9	18.892	740
566	64,4	10,6	12.793	1.361
431	46,7	7,1	19.025	1.351
924	53,5	4,0	16.998	677
195	17,7	3,7	14.783	550
—	100,0	—	4.082	—
950	55,3	8,2	19.848	1.622
104	54,4	5,4	11.673	625
650	36,1	4,1	10.525	430
73	67,7	4,7	9.449	451
291	35,2	16,1	14.456	2.323
206	39,8	7,2	8.018	578
55	8,6	3,0	16.003	480
83	32,2	3,4	20.925	815
51	46,3	8,9	13.411	1.196
205	63,3	12,5	8.761	1.090
8	24,0	6,4	10.731	681
87	44,0	7,2	8.429	610
57	31,2	9,2	15.400	1.425

AZIENDE	Produzione di cemento tonn.	Immobilizzi nel 1960 milioni di lire	Ammortamenti effettuati nel 1960 milioni di lire
Cementi dello Jonio	44.203	547	222
Cementi di Bibbiena	23.842	71	35
Cementi Italia Centrale	29.000	166	83
Cementi Piave	214.053	1.980	1.410
Cementi Portorecanati	138.000	558	254
Cementiera Sebina	181.220	1.833	1.105
Consorzio Anaune	8.139	278	167
Gabba & Miglietta	18.724	154	28
Cementi del Garda	17.440	127	100
Fedelcementi	70.300	1.213	432
F.lli Bargerò	94.271	366	94
F.lli Buzzi	209.000	1.758	802
Vincenzo Gallo	16.563	82	21
Industria Cementi G. Rossi	463.770	2.908	1.722
Industria Cementi Rusconi	53.500	1.022	372
I.N.C.I.S.A.	11.469	290	103
S.A.I.C.E.	102.176	1.549	749
S.I.C.L.I.	3.387	192	10
Soc. Adriatica Cementi	147.530	2.303	183
Eternit	141.700	8.734	6.462
G. Stefanutti	26.254	272	101
Veneta Cementi	50.307	598	331
Cementi Alta Italia	40.993	532	118

(segue: tabella n. 38)

Ammortamenti eseguiti nel 1960 milioni di lire	% Ammortamenti effettuato sul totale immobilizzi	% Ammortamenti nel 1960 su immobilizzi	Immobilizzi per tonn. cemento nel 1960: lire	Ammortamenti nel 1960 per tonn. cemento: lire
52	40,6	9,6	12.375	1.176
5	49,2	7,0	2.978	210
11	50,0	6,6	5.724	379
285	71,0	14,3	9.250	1.331
33	45,5	5,9	4.043	239
152	60,3	8,3	10.115	839
17	59,8	6,2	34.157	2.089
3,6	18,4	2,3	8.225	192
5	78,6	3,9	7.282	287
138	35,6	11,4	17.255	1.963
14	25,7	3,7	3.882	148
171	45,6	9,7	8.411	1.569
6	25,1	7,6	4.951	362
468	59,2	16,1	6.270	1.009
103	36,4	10,1	19.103	1.925
12	35,5	3,4	25.286	1.046
99	48,3	6,4	15.160	968
3,3	5,1	1,7	56.687	974
165	8,0	7,2	15.610	1.118
608	74,0	6,9	6.164	429
24	37,2	8,7	10.360	914
18,5	55,4	3,1	11.887	367
41	22,2	7,7	12.978	1.002

minore per quanto concerne il combustibile, del tutto trascurabili per quanto riguarda i consumi unitari di energia elettrica.

L'analisi può essere completata dal calcolo della correlazione netta la quale, anche in caso di eliminazione degli effetti delle variazioni di due delle tre variabili indipendenti, conferma i risultati già ottenuti attraverso la correlazione semplice (per maggiori dettagli si rinvia all'Appendice del capitolo).

L'analisi sin qui condotta per diverse vie dà una risposta precisa alla questione delle economie di scala per le tre componenti principali del costo diretto di produzione nell'industria del cemento.

L'indagine sugli ammortamenti nell'industria del cemento è stata effettuata prendendo in esame i bilanci di 45 aziende nel 1960 e completando i dati stessi con le produzioni di cemento ottenuto nel 1960. Queste ultime sono date in complesso per tutti i tipi di cemento e quindi i valori medi ricavati riguardano la produzione « tal quale ».

Come già detto la Commissione parlamentare ha chiesto a tutte le aziende i bilanci relativi agli anni 1954-1960. Non tutte le aziende hanno fornito i bilanci e per talune i bilanci stessi risultarono inutilizzabili ai fini dell'indagine. Per alcune aziende che oltre alla produzione di cemento effettuano anche produzioni diverse, i bilanci evidentemente contengono dati eterogenei che non si prestano a confronti; tipico il caso della A.B.C.D. di Ragusa che oltre al cemento produce bitumi e fibre sintetiche.

Le elaborazioni compiute sui bilanci riguardano il 1960, anno di riferimento di tutta l'indagine condotta dalla Commissione Parlamentare di Inchiesta e nella tabella 38 si riportano tutti i dati per le singole aziende.

I dati sugli immobilizzi e sugli ammortamenti sono stati tratti dai bilanci « tal quali », in base al presupposto che queste voci di bilancio sono soggette a particolari controlli di natura fiscale.

Ai fini dell'indagine, le 45 aziende sono state distribuite in base a classi del capitale immobilizzato, attribuendo a ciascuna classe la produzione totale di cemento delle aziende in essa comprese.

Le 45 aziende producevano complessivamente oltre 13 milioni di quintali di cemento e cioè oltre l'81% della produzione del 1960. Gli immobilizzi complessivi per il gruppo di aziende considerate superavano i 188 miliardi di lire. Per il 54,4% gli impianti risultavano già ammortizzati al 1960, il che mette in evidenza un notevole grado di invecchiamento degli impianti stessi. Gli ammortamenti effettuati nell'esercizio 1960 ammontavano a oltre 13 miliardi di lire pari al 6,92% degli immobilizzi. Calcolando gli immobilizzi per tonnellata di cemento prodotto nel 1960 si hanno lire 14.466, mentre l'ammortamento effettuato nel 1960 per tonnellata di prodotto risulta di lire 1.001,62.

Se questi sono i valori medi trovati, va subito detto che differenze assai notevoli si hanno per le diverse classi di immobilizzi. Nelle piccole aziende gli immobilizzi sono sensibilmente più bassi, mentre i valori più alti per tonnellata di cemento si hanno nelle aziende con immobilizzi da 501 a 1.000 milioni, da 5.001 a 10.000 milioni e oltre 10.000 milioni. Se si tiene conto che gli attuali costi di costruzione degli stabilimenti cementieri variano dalle 20.000 alle 30.000 lire per tonnellata producibile, i valori medi per tonn. trovati mettono in evidenza costi di costruzione riferiti a date diverse. Infatti, ad esempio, gli immobilizzi più elevati per tonn. di cemento si trovano nella classe di immobilizzi da 5.001 a 10.000 milioni di lire nella quale sono comprese, in una proporzione superiore a quella delle altre classi, aziende con stabilimenti rinnovati o di recente costruzione, come la Cementi Sardegna, le Cementerie di Augusta e le Cementerie delle Puglie.

Per quanto riguarda gli ammortamenti effettuati nel 1960, il valore più basso per tonnellata di cemento prodotto si ha per le aziende appartenenti alla classe fra 201 e 500 milioni di immobilizzi con sole 292 lire, seguita dalla classe delle aziende più piccole con 414 lire di ammortamento per tonn. Il valore più alto si ha per le aziende comprese nella classe da 5.001 a 10.000 milioni con 1.343 lire per tonn. di cemento.

I dati esposti consentono di affermare che la componente del costo per ammortamento sale quasi in ragione diretta delle dimensioni delle aziende, ma ciò evidentemente non per l'esistenza di diseconomie di scala, bensì per effetto dei più elevati costi di costruzione degli impianti più recenti che sono anche di dimensioni maggiori.

Evidentemente il calcolo effettuato riguarda gli ammortamenti di bilancio e cioè quelli fiscalmente consentiti, ma in media, per le 45 aziende considerate, il periodo entro il quale l'ammortamento viene effettuato è di 12 anni, sul complesso degli immobilizzi, valore che può considerarsi piuttosto basso se si tiene conto che le percentuali di ammortamento fiscalmente consentite sono del 4,5% per le costruzioni industriali, del 10% per le installazioni, le macchine e laboratori, le macchine ed arredi di ufficio, del 12,5% per i forni ed accessori, del 20% per gli autoveicoli, del 25% per gli allestimenti di laboratorio. Ad abbassare il periodo di ammortamento può darsi contribuisca l'ammortamento anticipato per alcuni stabilimenti di recente costruzione o per stabilimenti rinnovati, poiché tale ammortamento, ammesso dal 1958, consente una riduzione di $2/5$ del periodo entro il quale l'ammortamento può essere effettuato. Evidentemente, nella misura in cui alcune aziende possono usufruire di tale facilitazione fiscale, si viene a determinare un abbassa-

mento del periodo medio e di conseguenza un aumento degli ammortamenti stanziati nei singoli esercizi.

Allo stato degli impianti esistenti nel 1960, il valore medio di 1.001,62 lire di ammortamento per tonnellata di cemento prodotto rappresenta con ogni probabilità qualche cosa di più dell'incidenza effettiva dell'ammortamento per tonn. di cemento prodotto, ma, come appare chiaro dalla tabella 38, per le aziende con stabilimenti di recente costruzione l'incidenza dell'ammortamento per tonnellata di cemento prodotto si discosta dalla media in misura abbastanza notevole.

APPENDICE AL CAPITOLO VII

ANALISI DELLA CORRELAZIONE FRA PRODUZIONE DI CLINKER E ORE DI LAVORO IMPIEGATE, ENERGIA ELETTRICA E COMBUSTIBILI CONSUMATI

Per poter determinare la correlazione fra produzione di clinker, impiego di mano d'opera e consumi di energia elettrica e di combustibile è stata calcolata, con il metodo dei minimi quadrati, l'equazione di regressione che lega la variabile dipendente (produzione di clinker) alle variabili indipendenti (ore di lavoro impiegate, kWh e combustibile consumati).

Dovendo sottoporre a verifica l'ipotesi se i consumi unitari diminuiscono con il crescere della produzione di clinker nei singoli stabilimenti, l'equazione di regressione è calcolata in base ad equazioni normali nelle quali si inseriscono le costanti tratte dalle serie dei valori X_2/X_1 , X_3/X_1 e X_4/X_1 dove:

X_1 = produzione di clinker in tonn.;

X_2 = impiego di mano d'opera in ore di lavoro;

X_3 = kWh consumati;

X_4 = tonn. di combustibile estero (7.400 cal.) consumate.

L'ipotesi relativa alle economie di scala risulta verificata se i coefficienti delle variabili indipendenti nell'equazione di regressione sono negativi, indicando il segno negativo che con l'aumentare della produzione i consumi unitari tendono a diminuire. Il coefficiente di correlazione multipla dà la misura dell'adattamento dei valori stimati con l'equazione ai valori effettivi. I coefficienti di correlazione semplice danno la misura ed il segno della relazione esistente fra la variabile dipendente e ciascuna delle variabili indipendenti, mentre i coefficienti di correlazione netta danno la misura ed il segno della relazione fra la variabile dipendente e ciascuna delle variabili indipendenti, previa eliminazione

degli effetti esercitati dalle altre due variabili indipendenti sulle variazioni della variabile dipendente.

L'equazione che lega la variabile dipendente alle variabili indipendenti è

$$X_1 = 253.354 - 10.354,0689 X_2/X_1 - 103,5009 X_3/X_1 - 382.705,4514 X_4/X_1 \quad [1]$$

Essendo

$$R^2_{1,234} = 0,18136986$$

il coefficiente di correlazione multipla è

$$R_{1,234} = 0,4259$$

I coefficienti di regressione nella [1] sono negativi, ma l'approssimazione dei valori stimati con l'equazione ai valori effettivi non è molto elevata come risulta dal valore di $R_{1,234}$. Il che nel caso in esame significa che la produzione di clinker trovata con l'equazione per ciascuno stabilimento, si approssima alla produzione effettiva con uno scarto non trascurabile.

Gli indici di correlazione semplice fra la produzione di clinker ed i consumi unitari sono tutti negativi, ma soltanto fra impiego di mano d'opera per tonnellata prodotta e produzione clinker si ha una relazione apprezzabile, mentre per le altre due variabili indipendenti la correlazione negativa è assai bassa. Infatti:

$$r_{1,2} = -0,392 \text{ (indice di correlazione tra } X_1 \text{ e } X_2/X_1)$$

$$r_{1,3} = -0,147 \text{ (indice di correlazione tra } X_1 \text{ e } X_3/X_1)$$

$$r_{1,4} = -0,212 \text{ (indice di correlazione tra } X_1 \text{ e } X_4/X_1)$$

Le economie di scala risultano da tali indici apprezzabili per quanto concerne l'impiego della mano d'opera per tonnellata prodotta, mentre esse risultano trascurabili per il consumo unitario di energia elettrica e poco rilevanti per il consumo di combustibile.

Le correlazioni nette, calcolate eliminando l'influenza delle variabili a due a due rispetto alla terza, danno indici di correlazione inferiori a quelli trovati più sopra nell'ipotesi di inesistenza di una influenza delle altre due variabili, ma appare assai significativo che mentre la correlazione rimane abbastanza sensibile fra la produzione di clinker e l'impiego unitario di mano d'opera, l'indice risulta del tutto trascurabile per il consumo unitario di energia elettrica e rimane sempre basso per il consumo di combustibile per tonnellata prodotta. Infatti:

$$r_{12,34} = -0,352 \text{ (indice di correlazione netta tra } X_1 \text{ e } X_2/X_1, \text{ dopo eliminato l'effetto di } X_3/X_1 \text{ e di } X_4/X_1)$$

$r_{13,24} = -0,038$ (indice di correlazione netta tra X_1 e X_3/X_1 , dopo eliminato l'effetto di X_2/X_1 e di X_4/X_1)

$r_{14,23} = -0,177$ (indice di correlazione netta tra X_1 e X_4/X_1 , dopo eliminato l'effetto di X_2/X_1 e di X_3/X_1).

Dai calcoli effettuati risulta provato che con il crescere della produzione di clinker l'impiego di mano d'opera per tonnellata prodotta tende a diminuire in misura abbastanza evidente; che le economie di scala per il combustibile consumato per tonnellata di clinker sono piuttosto deboli ed irregolari con l'aumento della produzione; e che è del tutto insignificante invece la relazione fra produzione e consumo unitario di energia elettrica.

Benché dagli elementi sin qui esposti, alla questione delle economie di scala sia stata data una risposta del tutto esauriente, abbiamo ritenuto di sottoporre a verifica anche le variazioni in termini assoluti delle variabili X_2 , X_3 ed X_4 rispetto alla variabile dipendente X_1 .

È infatti evidente che ad un aumento della produzione di clinker devono corrispondere un aumento dell'impiego di mano d'opera ed aumenti nei consumi di energia elettrica e di combustibile, ma appare importante verificare il grado di adattamento dei valori stimati ai valori effettivi, nonché esaminare i livelli delle correlazioni semplici della variabile dipendente con le singole variabili indipendenti, nonché quelli che risultano dalla correlazione netta.

L'equazione calcolata che lega la variabile dipendente alle variabili indipendenti in termini assoluti è

$$X_1 = -7,701 + 0,03012 X_2 + 0,00615 X_3 + 1,37416 X_4 \quad [2]$$

I coefficienti di regressione sono tutti positivi significando che con l'aumento della produzione di clinker aumentano in termini assoluti anche i consumi di mano d'opera, di energia elettrica e di combustibile.

Essendo

$$R^2_{1,234} = 0,96762878$$

il coefficiente di correlazione multipla è

$$R_{1,234} = 0,9836$$

Il valore così trovato è assai prossimo all'unità e quindi la differenza fra lo scarto quadratico medio dei valori effettivi della variabile indipendente e l'errore stimato della stessa variabile con l'equazione è del tutto trascurabile. Pertanto l'adattamento della [2] è assai soddisfacente.

La correlazione semplice fra la variabile dipendente e ciascuna delle variabili indipendenti è elevata, e cioè

$$r_{1,2} = + 0,864 \text{ (indice di correlazione tra } X_1 \text{ e } X_2)$$

$$r_{1,3} = + 0,980 \text{ (indice di correlazione tra } X_1 \text{ e } X_3)$$

$$r_{1,4} = + 0,947 \text{ (indice di correlazione tra } X_1 \text{ e } X_4)$$

La correlazione semplice risulta quindi più bassa fra la produzione di clinker e l'impiego di mano d'opera, mentre essa è elevatissima rispetto ai consumi di kWh e sempre elevatissima, ma meno, nei confronti del consumo di combustibile.

La spiegazione dei diversi livelli risulta evidente non appena si tengano presenti gli elementi messi in luce dall'equazione che lega la produzione di clinker con i consumi unitari. L'esistenza di economie di scala nell'impiego di mano d'opera per tonnellata di cemento prodotto comporta che aumentando la produzione di clinker gli impieghi di mano d'opera in complesso negli stabilimenti aumentano meno che proporzionalmente alla produzione di clinker, di conseguenza la correlazione pur dovendo essere positiva ed abbastanza elevata non può avvicinarsi al massimo.

La quasi assoluta mancanza di economie di scala nei consumi di energia elettrica comporta che detti consumi aumentano proporzionalmente alla produzione di clinker e la correlazione è prossima all'unità. Altrettanto si può dire, in misura un po' meno accentuata, per i consumi di combustibile.

Se dall'esame della correlazione semplice si passa a considerare la correlazione netta i risultati che si ottengono confermano pienamente la validità delle conclusioni alle quali si è pervenuti con la analisi precedente.

Gli indici di correlazione netta danno infatti:

$$r_{12,34} = + 0,167 \text{ (indice di correlazione netta fra } X_1 \text{ e } X_2, \text{ dopo eliminato l'effetto di } X_3 \text{ e di } X_4);$$

$$r_{13,24} = + 0,794 \text{ (indice di correlazione netta fra } X_1 \text{ e } X_3, \text{ dopo eliminato l'effetto di } X_2 \text{ e di } X_4);$$

$$r_{14,23} = + 0,387 \text{ (indice di correlazione netta fra } X_1 \text{ e } X_4, \text{ dopo eliminato l'effetto di } X_2 \text{ e di } X_3).$$

Gli indici di correlazione netta, sempre più bassi degli indici di correlazione semplice, sono però nel caso in esame assai più bassi per la relazione che lega la produzione di clinker con l'impiego di mano d'opera, meno bassi, ma in modo non trascurabile per la produzione di clinker ed il consumo di combustibile, poco più bassi invece per il consumo di energia elettrica e la produzione di clinker.

Eliminando gli effetti che le variazioni delle altre variabili indipendenti hanno sulla produzione di clinker, la correlazione con l'impiego di mano d'opera presenta un livello assai basso, resta ancora ad un livello apprezzabile per quanto riguarda il consumo di combustibile ed ha un valore assai elevato per il consumo di kWh.

In sostanza anche da un esame dei consumi assoluti di energia elettrica e di combustibile e dell'impiego di mano d'opera risulta l'inesistenza di economie di scala per kWh, deboli economie per il combustibile ed apprezzabili economie per la mano d'opera impiegata.

La verifica dell'ipotesi ottenuta con la seconda equazione è importante se non altro per l'elevato grado di adattabilità dei valori stimati ai valori effettivi che si sono ottenuti con tale equazione.

CAPITOLO VIII.

LO SVILUPPO DELL'INDUSTRIA DEL CEMENTO E DELLE ATTIVITÀ UTILIZZATRICI, LE ECONOMIE ESTERNE DELLE IMPRESE ED I LORO EFFETTI SUI COSTI E SUI RICAVI

Nei precedenti capitoli sono state esaminate prevalentemente questioni connesse con l'attività delle singole imprese e con le posizioni relative occupate da ciascuna di esse rispetto a tutte le altre, sia per quanto riguarda le dimensioni delle aziende stesse sia i loro costi e le loro possibilità di mercato. Non sono stati trattati che incidentalmente i problemi assai importanti dell'influenza che sull'industria del cemento hanno esercitato le condizioni esterne all'industria e dei fenomeni di ristrutturazione delle imprese connessi allo sviluppo dell'industria nel suo complesso.

Si tratta quindi ora di esaminare un insieme di interazioni che in apparenza influiscono soltanto indirettamente sul regime del mercato, ma che in realtà costituiscono non soltanto le premesse e le ragioni dello sviluppo dell'industria negli ultimi dieci anni, ma anche la causa prima della profonda modificazione subita dal settore.

Lo sviluppo dell'industria del cemento è legato in primo luogo allo sviluppo delle attività utilizzatrici, ma a differenza di gran parte delle attività industriali, come già si è visto, le sue possibilità sono circoscritte territorialmente e sono condizionate anche dalla possibilità di elevati investimenti e da prospettive di alti livelli di utilizzazione degli impianti.

Il finanziamento dei nuovi impianti industriali è, in un certo senso, la chiave di volta sulla quale riposa in generale lo sviluppo economico, ma, in particolare per l'industria del cemento, si può dire costituisca elemento essenziale dato che gli investimenti che esso richiede per unità lavorativa impiegata o per tonnellata prodotta sono eccezionalmente elevati.

Nell'indagine condotta sulla maggior parte delle imprese (gruppo che rappresentava oltre l'80% della produzione del 1960) abbiamo trovato per tale anno un immobilizzo medio per tonnellata di cemento prodotto di 14.466 lire. Questa cifra evidentemente non è altro che una media ponderata degli immobilizzi per tonnellata di cemento effettuati negli ultimi 12 anni, dando per ammesso che gli impianti si ammortizzino in altrettanti anni.

Quale sia oggi il fabbisogno di capitali per la costruzione di un cementificio non è facile stabilire, date le diverse caratteristiche che gli impianti possono assumere e le particolari condizioni ambientali nelle quali l'impianto può sorgere. Ovviamente il costo d'impianto per tonnellata varia anche in base alle dimensioni che il cementificio dovrà avere.

Un calcolo sul fabbisogno finanziario, con riferimento al 1958, è stato a suo tempo compiuto da C. Cesareni e F. Cova, rispettivamente allora amministratore delegato e direttore generale della Cementir (1). Riportiamo dalla citata pubblicazione alcuni dati che sembrano particolarmente interessanti.

Secondo questi autori il costo di costruzione di una cementeria di piccole dimensioni (su circa 100.000 tonn. di produzione) si aggirava sulle 24.000 lire per tonn. di cemento producibile; tale costo scendeva per una cementeria di medie dimensioni (dalle 100.000 alle 250.000 tonn.), sulle 20.000 mila lire per tonn., e per una cementeria grande (sulle 500.000 tonn.) la spesa per tonn. arrivava a sole 17.000 lire. Si noti però che tali costi erano calcolati su ipotesi piuttosto favorevoli di ambiente (cava a non più di 10 km. di distanza, raccordo stradale esistente, terreno pianeggiante, ecc.). Secondo gli stessi autori i costi di impianto per tonn. risulterebbero più bassi del 10-15% per gli stabilimenti per la produzione di cemento di alto forno e di cemento pozzolanico.

Le valutazioni attuali (1964) concordemente stimano la spesa necessaria per la costruzione di nuovi stabilimenti fra le 20.000 e le 30.000 lire a tonnellata di cemento da produrre.

In sostanza, ai costi attuali, una cementeria di medie dimensioni (250.000 tonn.) verrebbe a costare intorno ai 5 miliardi di lire ed una grande cementeria (500.000 tonn.) avrebbe un costo di circa 10 miliardi.

Questi dati sulla spesa di costruzione delle cementerie mettono in evidenza un rischio non calcolabile di impresa assai elevato, che deriva non soltanto dal costo delle nuove iniziative ma anche dal tempo di realizzazione degli impianti il quale implica a sua volta una previsione del comportamento del mercato a lunga scadenza cioè a non meno di tre anni.

(1) C. CESARENI e F. COVA: *Il progresso tecnologico nell'industria del cemento*, sta in: *Progresso tecnologico e la società italiana*, Milano, Giuffrè ed., 1960.

Nonostante questa difficoltà all'accesso, costituita dagli elevati immobilizzi, la produzione ha avuto lo sviluppo che si è visto e per il 1965 si prevede, con l'entrata in funzione di 8 nuovi stabilimenti che erano in corso di costruzione alla fine del 1963 e che entreranno in funzione alla fine del 1964 o nell'anno successivo, una capacità di produzione complessiva di 30 milioni di tonnellate. Di tali stabilimenti due vengono costruiti dall'Italcementi (Rezzato e Porto Empedocle), uno è della Cementir (Taranto), mentre gli altri 5 sorgono come iniziative nuove. Tenendo conto che nel 1963 la produzione ha superato i 22 milioni di tonnellate con una utilizzazione dell'89% degli impianti, si arriva ad una capacità di produzione per detto anno pari a 24,7 milioni di tonnellate; pertanto, se dovesse risultare esatta la previsione della capacità produttiva del 1965, gli stabilimenti in corso di costruzione dovrebbero avere una produzione potenziale di 5,3 milioni di tonnellate. Anche ad ammettere un costo di non più di 20.000 lire per tonn. producibile ed anche a ridurre la potenzialità in corso di costruzione a sole 4,5 milioni di tonnellate, la massa degli immobilizzi che l'industria realizzerà nel triennio 1963-1965 non dovrebbe essere inferiore ai 90 miliardi di lire. Si tratta evidentemente di un calcolo assai grossolano, ma tuttavia sufficientemente approssimato per dare un'idea dell'ordine di grandezza dell'impegno finanziario richiesto dagli ultimi sviluppi degli impianti.

Alla base dell'eccezionale sviluppo dell'industria cementiera negli ultimi tre lustri sta un insieme di cause che meritano di essere esaminate con particolare attenzione al fine di chiarire non solo le ragioni che hanno spinto le imprese ad addossarsi rischi d'impresa tanto elevati, ma anche i modi attraverso i quali tali rischi sono stati ripartiti e sensibilmente attenuati.

Dall'esame già fatto sul regime di mercato sono apparsi chiari gli effetti determinati dal regime vincolistico dei prezzi alla produzione. Si tratta ora di fermare l'attenzione sugli effetti che tale sistema di prezzi fissati d'imperio ha avuto sullo sviluppo della produzione e cioè sull'ampliamento dell'industria.

Il prezzo fissato dal C.I.P. rappresenta evidentemente un dato sul quale ogni calcolo di convenienza economica è precluso. Che l'industria nel suo insieme, o ciascuna impresa per suo conto, produca molto o poco, ciò non può comunque influire sul prezzo modificando l'offerta.

La sola possibilità che si offre alla singola impresa di aumentare il suo profitto è di aumentare la sua produzione attraverso nuovi investimenti. Ma la politica di espansione dell'impresa comporta due rischi derivanti: a) da un possibile abbassamento del livello di utilizzazione degli impianti; b) da un presumibile aumento dello sconto medio per « incontro

nolo », che si traduce in definitiva in una riduzione del ricavo medio e cioè del margine di profitto.

In sostanza la situazione dell'industria per quanto riguarda lo sviluppo produttivo si presenta in modo notevolmente diverso dal periodo prebellico.

Si è già detto dell'esistenza dei consorzi fra i produttori e del Consorzio italiano leganti idraulici (C.I.L.I.) subentrato ad essi nel 1941. In tale epoca fu fissato un prezzo unico nazionale del cemento e fu costituita dal Consorzio una cassa conguaglio per le spese di trasporto.

In tal modo, ma già con i precedenti consorzi regionali o interregionali, i maggiori produttori erano favoriti negli spostamenti territoriali disposti dall'unico ufficio vendite del consorzio stesso. Ma il complesso meccanismo del consorzio e della cassa conguaglio dei trasporti non avrebbe potuto funzionare senza l'assoluta preclusione ad ogni possibile iniziativa nel settore ed a ciò provvedeva la legge 12 gennaio 1933, n. 141, ed il relativo decreto di attuazione 15 maggio 1933, n. 590, che davano la facoltà al governo di subordinare a sua autorizzazione l'impianto di nuovi stabilimenti industriali o l'ampliamento di quelli esistenti. In sostanza quale che fosse la domanda di cemento lo sviluppo produttivo era condizionato dagli ampliamenti delle imprese già esistenti, prova ne sia che fra il 1933 e il 1940 aumenti consistenti degli immobilizzi si ebbero per la sola Italcementi, mentre per tutte le altre imprese, compresa la Marchino, che allora occupava il secondo posto nella produzione nazionale, gli incrementi negli impianti non furono molto elevati. Ma gli sviluppi in questione in realtà non comportavano per le imprese rischi molto elevati se si tiene conto che essi furono effettuati in quell'epoca in gran prevalenza attingendo ai fondi di ammortamento ed alle riserve. Infatti per la Italcementi, ad esempio, gli immobilizzi aumentarono fra il 1933 ed il 1939 da 109,2 milioni a 244 milioni; le partecipazioni passarono da quasi 47 milioni a 69 milioni, mentre il capitale sociale fra il 1933 ed il 1934 salì da 118 milioni a 147,5 milioni, con un aumento gratuito di capitale, e fino al 1939 rimase inalterato; i debiti nello stesso periodo passavano da 23,7 milioni a 61,4 milioni e il fondo di ammortamento da 66,7 milioni a 191,4 milioni. Questi dati sono sufficienti ad illustrare come nel periodo prebellico il finanziamento dell'azienda ebbe luogo in minima parte con l'indebitamento e per la maggior parte utilizzando i fondi di ammortamento. Nello stesso periodo di tempo per la Marchino il capitale sociale aumentò di soli 4,5 milioni (a pagamento), gli immobilizzi aumentarono di 10,8 milioni, le partecipazioni di 37,3 milioni, i debiti di 31,5 milioni ed i fondi di ammortamento di 17,5 milioni e quindi l'impresa si finanziò prevalentemente au-

mentando la sua posizione debitoria e, in minor misura, utilizzando il fondo deperimento degli impianti.

Abbiamo citato tali situazioni prebelliche in quanto esse consentono una più chiara illustrazione dello sviluppo produttivo del settore in questo dopoguerra e particolarmente dopo il 1950.

Le ragioni fondamentali per le quali le aziende furono indotte dopo il 1951 ad ampliare gli impianti e numerose nuove iniziative si inserirono nel settore nonostante il blocco dei prezzi del cemento, furono le prospettive di sviluppo delle industrie utilizzatrici, la tensione determinata dalla domanda nei primi anni del dopoguerra, l'avvio di numerose opere pubbliche già in corso di progettazione, le provvidenze governative a favore delle zone depresse del Mezzogiorno, ed infine, ragione non ultima, le possibilità di notevoli facilitazioni che si presentavano per la costruzione e l'ampliamento degli stabilimenti cementieri nell'Italia Meridionale, cioè nelle regioni che a causa della passata politica industriale erano rimaste nettamente indietro anche nella produzione del cemento. Come si dirà in seguito, lo sviluppo dell'industria cementiera nel Mezzogiorno ha agito su tutto il settore e, se non ha costituito proprio uno stimolo alla produzione nell'Italia settentrionale e centrale, ha certamente agito positivamente sulle imprese.

Ma cominciamo con l'esaminare lo sviluppo delle industrie delle costruzioni in relazione allo sviluppo dell'industria cementiera.

I dati calcolati dall'Istituto centrale di statistica sul valore delle costruzioni e sul valore aggiunto della produzione danno una prima idea di quella che è stata la forte ascesa delle attività utilizzatrici del cemento, dopo il 1950. Infatti dai 603 miliardi di lire di produzione delle industrie delle costruzioni nel 1951 si passa nel 1963 ad un valore di 3.048 miliardi di lire, con uno sviluppo ascendente continuo e non molto irregolare, se si escludono gli ultimi due anni che presentano rispettivamente una differenza di 411 e di 368 miliardi di lire rispetto all'anno precedente. A tale aumento del valore della produzione in termini monetari corrisponde un aumento della produzione in termini reali meno accentuato, ma tuttavia assai considerevole. Infatti l'indice del costo delle costruzioni calcolato con base 1954 = 100, risulterebbe nel 1962 pari a 137,2 e nel 1963 uguale a 159,2. Sia il calcolo del valore delle costruzioni che il calcolo dell'indice dei costi devono tuttavia considerarsi approssimativi ed in base ad essi fra il 1951 ed il 1963 la produzione delle attività costruttive presenterebbe un aumento del 211%.

Se questa è stata la variazione del valore della produzione in termini reali, il valore aggiunto della produzione ha presentato un aumento assai più notevole. Un calcolo dell'aumento in termini reali di questo aggre-

gato, che comprende le retribuzioni al personale, gli ammortamenti e le retribuzioni al capitale, non è agevole, ma basterà dire che in termini monetari esso è aumentato fra il 1951 ed il 1963 del 542,5% di fronte ad un aumento del valore della produzione (in moneta corrente) del 405,4%. Calcolando la differenza fra il valore della produzione ed il valore aggiunto si ottiene per il 1951 una cifra pari a 297 miliardi e per il 1963 invece 1.082 miliardi di lire. Tali cifre indicano il valore dei materiali impiegati nelle costruzioni ed il suo aumento fra i due anni considerati risulta del solo 260,9%.

Anche dall'esame di questi pochi elementi appare chiaro che fra il 1951 ed il 1963 il valore aggiunto delle attività rivolte alla costruzione è aumentato in termini monetari assai di più del valore delle costruzioni stesse ed ancora di più del valore delle materie prime e dei prodotti impiegati.

In sostanza ciò che conta, per i suoi riflessi sui consumi di cemento, è l'aumento della produzione delle attività utilizzatrici e cioè quel 211% di aumento in termini reali che abbiamo precedentemente calcolato. Nello stesso periodo di tempo la produzione del cemento è passata da 5.952 milioni di tonn. a 22.042 milioni di tonn., con un aumento del 269,5%, e poiché, come si è visto, le importazioni e le esportazioni sono del tutto trascurabili, si può assumere, senza errori apprezzabili, tale aumento come quello relativo ai consumi interni.

Se si tiene conto che il calcolo relativo all'aumento della produzione delle attività che utilizzano il cemento, è largamente approssimativo i due aumenti percentuali non sono fra di loro molto distanti ed anzi apparirebbe che la produzione del cemento ha trovato un impiego più che proporzionale all'aumento delle costruzioni compiute nel periodo. A tal proposito si noti che da un'indagine campionaria compiuta dall'Associazione nazionale costruttori edili (A.N.C.E.) il valore della produzione per il 1962 ammonterebbe a 3.084 miliardi, invece dei 2.689 miliardi calcolati dall'Istat, e per il 1963 a 3.608 miliardi invece di 3.048 miliardi; senonché, mancando i dati comparabili per gli anni precedenti, non è possibile nessun calcolo che ci permetta di valutare se in base a tali indagini si avrebbero dei risultati diversi sullo sviluppo delle costruzioni nel periodo considerato.

Da questo primo esame risulta che le previsioni in base alle quali fino al 1963 è stato programmato lo sviluppo dell'industria del cemento sarebbero state esatte e che la misura degli investimenti non si sarebbe rivelata superiore alle necessità del mercato.

Prima però di procedere ulteriormente nell'esame dello sviluppo delle attività utilizzatrici nei riflessi che esse hanno avuto sull'industria del

cemento è opportuno, in questa sede di esame generale del problema, qualche considerazione sugli investimenti effettuati nel paese. Tralasciando l'analisi storica sullo sviluppo degli investimenti negli ultimi anni, un'idea della situazione esistente può essere data anche considerando i dati per il 1963. In tale ultimo anno come si è già detto il valore complessivo delle costruzioni ammontava, in base ai calcoli dell'Istat, a 3.084 miliardi di cui 1.821 miliardi di investimenti nelle abitazioni, 468 miliardi nelle opere pubbliche in senso stretto (escludendo le opere di bonifica e quelle ferroviarie e di telecomunicazioni) e 795 miliardi per le costruzioni e le opere connesse ad investimenti nell'agricoltura, nell'industria, nei trasporti, ecc.

In complesso su 6.772 miliardi di lire di investimenti, le costruzioni hanno concorso per 3.084 miliardi di lire. Pertanto il 45,5% degli investimenti complessivi fu dovuto nel 1963 alle attività edilizie in senso lato ed il 26,9% alla costruzione di fabbricati residenziali. Questi elevati investimenti, specialmente nella costruzione di abitazioni, spiegano ampiamente l'alto livello dei consumi di cemento *pro capite* rispetto agli altri paesi, specialmente se tale consumo è riferito al reddito medio per abitante.

Questi ultimi dati si presterebbero a considerazioni assai interessanti sull'equilibrio esistente fra le diverse forme di investimento in un paese il cui reddito *pro capite* è ancora piuttosto basso, ma qui interessa soltanto il confronto fra lo sviluppo degli investimenti nel settore delle costruzioni ed il corrispondente sviluppo dell'industria del cemento e da questo punto di vista non si può che constatare che fino al 1963 le previsioni delle aziende del settore cementiero hanno trovato puntuale conferma nello sviluppo delle attività utilizzatrici.

Richiamandoci però a quanto è stato detto nei capitoli V e VI sulla distribuzione territoriale dell'industria del cemento e sul regime di mercato, lo sviluppo complessivo dell'industria del cemento e delle industrie utilizzatrici ha un significato limitato, mentre soltanto un'indagine particolareggiata riferita ai mercati regionali o interregionali consente di entrare nel vivo della questione. Ma l'analisi sullo sviluppo delle attività utilizzatrici nei singoli ambiti territoriali è interessante anche da un altro punto di vista e cioè quello della forte spinta che l'industria del cemento ha avuto per effetto delle provvidenze governative per il Mezzogiorno d'Italia.

L'indagine che ora ci apprestiamo a fare si fonda su un certo numero di dati disponibili che hanno bisogno di un commento ai fini della loro confrontabilità con i dati sulla produzione del cemento.

Una prima serie di dati, per la quale disponiamo delle distribuzioni regionali, si riferisce alle spese per lavori eseguiti nelle opere pubbliche dal 1952 in poi. Riguardando tali dati la spesa corrispondente all'entità

effettiva dei lavori compiuti nell'anno, il confronto con la produzione del cemento negli stessi anni può essere compiuto con l'avvertenza però che si tratta di valori in termini monetari che risentono evidentemente delle variazioni dei costi.

Una seconda serie sulla quale possono essere effettuati i confronti riguarda le abitazioni ed il numero dei vani costruiti. Senonché questa rilevazione sulle abitazioni viene effettuata in base alle domande di abitabilità degli stabili presentate ai comuni dagli interessati e quindi la statistica dà il numero delle abitazioni e dei vani finiti di costruire, con l'inconveniente che per un confronto fra tali dati ed i consumi di cemento si rende indispensabile un certo *décalage* al fine di far coincidere il tempo del consumo di cemento nella costruzione delle abitazioni con il tempo di produzione del cemento. In via largamente approssimativa, tenuto conto delle fasi attraverso le quali ha luogo la costruzione delle abitazioni, si può ritenere che anticipando di un anno i dati sulle costruzioni finite, il dato annuale della produzione del cemento possa essere confrontato con quello delle abitazioni e dei vani e cioè degli impieghi del cemento.

A parte questa necessità di anticipare la serie dei vani e delle abitazioni costruite al fine di rendere possibile il confronto con la produzione del cemento, la significatività del confronto può risultare in parte alterata anche da una diversa circostanza connessa al tipo di unità (vani) considerata quale indice dell'attività edilizia. Se infatti nel corso di un periodo intervengono notevoli cambiamenti nei criteri in base ai quali vengono costruite le abitazioni o vengono a modificarsi le esigenze della clientela o addirittura si modifica il tipo di clientela, il numero dei vani può aumentare o diminuire a parità di superficie delle abitazioni. Chi infatti acquista o costruisce un'abitazione per locarla, tiene conto soprattutto del tasso di reddito che egli potrà ottenere dal capitale investito e quindi cerca di avere il massimo numero di vani possibile in relazione alla superficie dell'abitazione; chi invece acquista per uso proprio tende a massimizzare le comodità e l'abitabilità e quindi è portato a chiedere vani più grandi, maggiori servizi, ecc. Riteniamo tuttavia che questo elemento di perturbazione non disturbi molto il confronto fra i dati, anche perché negli ultimi anni il numero degli acquirenti di abitazione per proprio uso è stato molto elevato, anche se si può ammettere che esso sia andato via via aumentando.

Fatte queste precisazioni possiamo ad esaminare i dati complessivi per poi soffermarci sui dati relativi alle grandi ripartizioni geografiche.

Il numero dei vani in costruzione presenta, nei dieci anni che vanno dal 1952 al 1961, una tendenza all'aumento continuo più o meno forte

con un rallentamento fra i soli anni 1958 e 1959 nei quali si è avuta una trascurabile diminuzione.

Le spese per opere pubbliche (compresa la costruzione di abitazioni) presentano di anno in anno variazioni in più o in meno, con un minimo nel 1956, ma da tale anno fino al 1960, gli aumenti sono elevati, mentre fra i due ultimi anni considerati si ha un aumento della spesa assai trascurabile.

Confrontando nella tabella 39 gli indici della produzione del cemento con quelli dei vani finiti di costruire per la serie anticipata di un anno si hanno andamenti assai simili fra di loro. Per gli anni che vanno dal 1953 al 1959 gli indici per i vani sono superiori agli indici della produzione del cemento, mentre per gli ultimi due anni si ha quasi una coincidenza degli indici stessi. Nei primi anni del decennio considerato l'espansione dell'attività edilizia è stata notoriamente superiore allo sviluppo dell'industria cementiera, tanto è vero che nel 1952 le autorità governative dovettero revocare le licenze di esportazione del cemento, mentre aumentavano le importazioni di clinker per far fronte alla domanda del mercato. Soltanto nel 1958, le restrizioni alle esportazioni del cemento furono rimosse, in quanto la produzione nazionale era in condizione di far fronte alle necessità delle attività utilizzatrici.

TABELLA N. 39.

Produzione di cemento, vani costruiti e spese per opere pubbliche.

Anni	Produzione di cemento		Vani finiti di costruire (serie ant. di un anno)		Spese per opere pubbliche	
	000 tonn.	Indici base: 1952	000 di vani	Indici base: 1952	Miliardi di lire	Indice base: 1952
1952 . . .	6.914	100,0	972	100,0	388	100,0
1953 . . .	8.032	116,2	1.174	120,8	464	119,6
1954 . . .	8.919	129,0	1.421	146,2	447	115,2
1955 . . .	10.925	158,0	1.528	165,4	450	116,0
1956 . . .	11.311	163,6	1.828	187,5	423	109,0
1957 . . .	11.906	172,2	1.895	195,0	484	124,7
1958 . . .	12.760	184,6	2.035	209,3	615	158,3
1959 . . .	14.221	205,8	2.034	209,2	770	198,5
1960 . . .	15.817	228,8	2.225	228,9	796	205,2
1961 . . .	18.011	260,5	2.569	264,2	800	205,9

Dalle differenze che si riscontrano fra gli indici, tale situazione appare evidente e il *décalage* di un anno per la serie dei vani costruiti sembra abbastanza rispondente all'effettivo intervallo di tempo fra la fine delle costruzioni ed il tempo in cui viene utilizzato il cemento nelle costruzioni.

L'aumento delle spese per opere pubbliche nel decennio è stato nel complesso più lento sia del settore dell'edilizia privata sia dello sviluppo della produzione del cemento. Soltanto dopo il 1957 la spesa aumenta in modo sensibile, ma va notato che dopo tale anno anche i costi delle costruzioni, che avevano subito un primo aumento notevole fra il 1954 ed il 1955, iniziano una fase ascendente, per cui in termini reali l'aumento è stato certamente inferiore a quello risultante dalla spesa in moneta corrente. Confrontando gli indici della spesa per opere pubbliche e gli indici della produzione del cemento per tutti gli anni, con la sola esclusione del 1953, gli indici per le prime sono inferiori a quelli della seconda e certamente il più lento sviluppo delle opere pubbliche rispetto alle attività private ha reso meno gravi le deficienze che nei primi tempi del decennio si sono avute nella produzione del cemento.

Benché i dati disponibili per un calcolo preciso sulla ripartizione degli impieghi del cemento nei settori dell'edilizia privata e delle costruzioni pubbliche siano piuttosto scarsi, partendo da alcuni elementi sulle vendite, per gli ultimi anni si stima che il 50% della produzione vada direttamente ai consumi privati, il 20% al settore pubblico, il 10% ai prodotti prefabbricati, quali i manufatti ed i prodotti in cemento amianto, il 20% ai rivenditori, compreso il calcestruzzo pronto all'uso. Risulta, da tali elementi, una ripartizione finale del consumo del cemento per circa il 78% al settore delle costruzioni private ed il 22% a quello pubblico.

Non può escludersi che tale proporzione nei primi anni del decennio sia stata diversa, con una percentuale più bassa per gli impieghi nelle opere pubbliche che non nella edilizia privata, tuttavia, anche senza procedere al calcolo di un indice ponderato delle costruzioni private e della spesa per opere pubbliche, che peraltro dovrebbe essere trasformata in termini reali, un'idea degli effetti compensativi fra le due componenti nei riguardi dei consumi del cemento nel decennio considerato può risultare abbastanza precisa, mentre per gli ultimi anni, l'aumento delle spese pubbliche ha certamente contribuito, più che all'assorbimento di eccedenze produttive, a spingere lo sviluppo produttivo nell'industria cementiera per portarla ai livelli previsti per il 1965.

Nella tabella 40 sono contenuti gli indici relativi alla produzione del cemento, al numero dei vani costruiti ed alle spese per opere pubbliche nelle quattro ripartizioni geografiche per il decennio considerato. Alla

TABELLA N. 40.

Indici della produzione di cemento, dei vani costruiti e delle spese per OO.PP. nelle circoscrizioni territoriali.
A = indici della produzione di cemento; B = indici dei vani costruiti (serie anticipata di un anno);
C = indici delle spese per opere pubbliche.

Anni	Italia Settentrionale			Italia Centrale			Italia Meridionale			Isole		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1952 ..	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1953 ..	110	118	109	112	122	118	131	127	126	161	134	125
1954 ..	121	141	116	117	153	108	155	157	116	195	157	120
1955 ..	154	150	115	129	161	105	182	159	124	267	205	117
1956 ..	159	189	105	129	172	109	182	189	110	325	239	114
1957 ..	168	197	134	144	178	141	189	195	105	327	234	119
1958 ..	177	216	183	144	185	159	207	209	140	354	232	140
1959 ..	201	219	241	160	166	232	231	219	156	413	244	145
1960 ..	219	236	208	175	193	289	264	247	183	478	256	137
1961 ..	255	267	223	196	246	254	291	272	185	539	304	151

tradizionale suddivisione territoriale, agli effetti specialmente dello sviluppo dell'industria del cemento sarebbe stato opportuno tenere presente una diversa suddivisione fra zone comprese ed escluse dai benefici previsti dalle leggi sull'industrializzazione del Mezzogiorno, ma ci si è dovuti attenere alle ripartizioni geografiche per la mancanza di dati dettagliati sui vani costruiti e sulle opere pubbliche effettuate per territori non coincidenti con le circoscrizioni territoriali ed amministrative esistenti.

Lo sviluppo che l'industria del cemento ha avuto nelle diverse regioni è stato già esaminato nel capitolo V, ma dai dati contenuti nella tabella appare la diversità degli aumenti nelle ripartizioni geografiche negli anni che intercorrono fra il 1952 ed il 1961. Lo sviluppo maggiore si è avuto per la Sicilia e la Sardegna, con un aumento del 439%. Nell'anteguerra tali regioni presentavano le produzioni *pro capite* più basse con 35 kg. e 8 kg. rispettivamente. Nel 1952 la produzione per abitante per le isole era salita appena a 62 kg. circa, per raggiungere i 322 kg. nel 1961. Confrontando gli indici calcolati nella tabella appare chiaramente come la produzione del cemento nella ripartizione geografica sia aumentata nel corso del decennio in misura assai maggiore dell'edilizia privata, per la quale il numero dei vani è aumentato del solo 204%. Le spese per le opere pubbliche invece presentano un aumento del solo 51% ed è l'aumento più basso che si constati per dette spese in tutte le ripartizioni.

La spiegazione del diverso sviluppo dell'industria del cemento e delle attività utilizzatrici negli anni considerati può trovarsi da un lato nella circostanza che prima della guerra e negli anni immediatamente successivi le cementerie del continente provvedevano in buona parte al fabbisogno non molto elevato delle Isole e dall'altro lato sul fatto che dopo il notevole sviluppo dell'industria cementiera locale si è avuta una corrente inversa di rifornimento dalle Isole al continente. Non siamo in grado di misurare i trasferimenti di cemento all'interno del paese, ma per la Italcementi risultano trasferiti dalle Isole al continente 18,4 mila tonn. di solo clinker nel 1961, cifra che si eleva nel 1962 a oltre 54 mila tonn.

Che l'aumento della produzione del cemento nelle Isole sia stato superiore al fabbisogno può arguirsi tenendo presente i rapporti fra vani costruiti e popolazione che passano da 10,8 a 30,8 vani per 1.000 abitanti, mentre nel contempo la produzione per 1.000 abitanti sale da 62 a 322 tonnellate.

In forma molto più attenuata il fenomeno ora riscontrato per le Isole si è verificato anche nel Mezzogiorno con un aumento relativo più forte per la produzione di cemento che non per i vani costruiti e per le spese per opere pubbliche. L'aumento percentuale dei vani costruiti nei dieci anni è risultato inferiore a quello trovato per le Isole, ma superiore

a quello trovato nelle regioni settentrionali e centrali, mentre l'aumento delle spese per opere pubbliche è superiore a quello riscontrato per le Isole, ma inferiore agli aumenti delle due altre ripartizioni geografiche. Tuttavia, nonostante l'aumento dei vani costruiti, l'Italia meridionale presenta ancora il rapporto più basso di vani costruiti per 1.000 abitanti; tale rapporto nel 1952 era infatti di 9,4 e nel 1961 di 24,4.

La situazione per l'Italia settentrionale e centrale si distingue da quella delle altre due ripartizioni in primo luogo in quanto la produzione di cemento in entrambe le ripartizioni è aumentata meno del numero dei vani costruiti ed il fenomeno è particolarmente accentuato per l'Italia Centrale. L'aumento del numero dei vani in termini relativi è stato più basso nell'Italia Centro-Settentrionale che non nel Mezzogiorno e nelle Isole, ma la spesa per opere pubbliche è aumentata percentualmente di più.

Fra il 1952 ed il 1961 il numero dei vani costruiti per 1.000 abitanti nell'Italia Settentrionale è passato da 27,6 a 72,5 e nell'Italia centrale da 24,6 a 55,6.

I dati ora esaminati mettono in evidenza un fenomeno sul quale più volte è stata richiamata l'attenzione della Commissione parlamentare d'inchiesta nel corso degli interrogatori e cioè sulle eccedenze produttive attualmente esistenti nel Mezzogiorno o nelle Isole e la necessità, come si vedrà in seguito, di notevoli trasferimenti di cemento dal Sud verso il Centro-Nord (interrogatori dell'ing. Bazzocchi, dell'ing. Pesenti e dell'ing. Polzinetti).

Se si tiene conto che delle cementerie in costruzione, che si ritiene entreranno in funzione entro il 1965, tre di dimensioni molto notevoli sono localizzate nel Mezzogiorno e nelle Isole (Taranto, Porto Empedocle, S. Clemente) risulta chiaro che le eccedenze di produzione da trasferire verso altre regioni aumenteranno ancora.

Gli elementi messi sin qui in luce sullo sviluppo produttivo dell'industria del cemento nelle ripartizioni geografiche consentono considerazioni piuttosto interessanti sulla situazione che si è venuta creando nell'ultimo decennio.

Esaminando l'andamento della produzione per il complesso del paese, con riferimento all'aumento delle attività utilizzatrici, eravamo pervenuti alla conclusione che almeno fino al 1962 le previsioni in base alle quali sono stati effettuati gli investimenti si sono verificate. Ad una conclusione del genere però non si arriva più se invece di considerare il paese nel suo complesso si considerano le ripartizioni geografiche che, per altro, non coincidono con i mercati locali entro i quali il costo del trasporto non grava eccessivamente sul produttore. Lo sviluppo produttivo nelle Isole e nel Mezzogiorno è stato indubbiamente superiore al fabbisogno

dei mercati locali e quindi non può dirsi che le nuove costruzioni di stabilimenti abbiano corrisposto a previsioni sufficientemente fondate.

Si viene quindi a porre qui la questione dei motivi che hanno indotto l'industria a svilupparsi in determinate zone che certamente non sarebbero state in condizione di assorbire gli aumenti di produzione determinati dai nuovi impianti e dagli ampliamenti di quelli esistenti.

Evidentemente non può ritenersi che le imprese che hanno costruito i nuovi stabilimenti nel Mezzogiorno e nelle Isole non abbiano considerato che il mercato locale non sarebbe stato in condizioni di assorbire tutta la produzione e che quindi il rischio di una non completa utilizzazione degli impianti, come alternativa ad una riduzione dei profitti per effetto dei notevoli sconti per « incontro nolo », doveva necessariamente entrare nel calcolo economico.

Alla fine del 1963 l'attività delle cementerie nel Mezzogiorno e nelle Isole aveva un ritmo assolutamente normale con utilizzazione degli impianti nei limiti segnati dalle tecniche produttive e dagli inevitabili fermi per manutenzione ordinarie e straordinarie. Il ritmo delle vendite del cemento non ha quindi subito rallentamenti, il che significa però che massicce quantità hanno trovato collocamento nei mercati vicini del Lazio, delle Marche, dell'Umbria e della Toscana meridionale e forse anche in alcuni casi in mercati ancora più distanti.

Un primo elemento per spiegare la forte propensione delle imprese alla costruzione di nuovi impianti nel Sud e nelle Isole si ricava considerando in particolare le singole iniziative che sono venute via via sorgendo.

Nell'ultimo quindicennio le nuove cementerie sorte nel Mezzogiorno e nelle Isole sono state 13 di cui 2 della Cementir con la consociata Cementi Alba, 4 della Italcementi e delle sue consociate Cementi Portland, Cementerie Siciliane e Cementerie di Sardegna, 3 della Calci e Cementi di Segni e della consociata A.B.C.D., 1 della Cementerie di Augusta consociata della Marchino. Di questi 10 stabilimenti appartenenti alle 4 maggiori imprese italiane soltanto quello di Napoli della Cementir ha sostituito il vecchio stabilimento di Napoli dell'Ilva, alla quale la Cementir è subentrata nella produzione di cemento.

Il nuovo stabilimento di Napoli della Cementir, che nel 1963 ha prodotto oltre un milione di tonn. e che, come detto, ha sostituito il vecchio stabilimento dell'Ilva, è stato costruito nel quadro del gruppo integrato della siderurgia, per la utilizzazione delle loppe di altoforno dello stabilimento siderurgico di Bagnoli. Le dimensioni dello stabilimento cementiero sono state quindi progettate in base alla disponibilità delle loppe degli altiforni. Gli altri 9 stabilimenti costruiti dalle 4 imprese sopraccitate

mettono in evidenza invece una spiccata tendenza delle imprese ad esser presenti nei mercati locali. Per la Sardegna ove al vecchio stabilimento di Cagliari, già ampliato, la Cementerie di Sardegna (Gruppo Italcementi) aveva aggiunto uno stabilimento di notevoli dimensioni (221 mila tonn. nel 1963) nella provincia di Sassari (Scala di Giocca); la Cementir, attraverso la consociata Cementi Alba, ha costruito uno stabilimento sempre nella provincia di Sassari (Porto Torres) con l'evidente scopo di non lasciare il mercato sardo al predominio di una sola impresa e nonostante che la produzione di quest'ultima fosse in condizione di coprire largamente il fabbisogno dell'isola. Fenomeno non diverso si è avuto in Sicilia con i due cementifici di Catania e di Isola delle Femmine delle Cementerie Siciliane del gruppo Italcementi (con una produzione nel 1963 di 620 mila tonnellate) ai quali si è affiancato lo stabilimento di Augusta del gruppo Marchino, mentre la Calci e Cementi di Segni era entrata nel 1950-51 nel mercato siciliano con la A.B.C.D., già di proprietà dell'I.R.I., allo scopo di utilizzare per la produzione del cemento i residui di distillazione delle rocce asphaltiche, utilizzazione che in un secondo tempo è stata abbandonata pur continuando la produzione di cemento che è stata anzi ulteriormente potenziata.

Fenomeni non diversi si sono avuti per il Mezzogiorno ove la Italcementi con lo stabilimento di Catanzaro e la Calci e Cementi di Segni con lo stabilimento di Vibo Valentia si sono affrontate sul mercato della Calabria, verso il quale gravita in parte anche la produzione di Bagnoli della Cementir e della Cementerie di Augusta. Nell'Abruzzo, che ha visto aumentare la sua produzione in misura di gran lunga maggiore di tutte le altre regioni meridionali, a giudicare dal rapporto fra popolazione e cemento prodotto, lo stabilimento di Scafa della Calci e Cementi di Segni, si è affiancato in un mercato già rifornito della S.A.C.C.I. (Cagnano Amiterno) e dalla Cementi Adriatico (Pescara) con la conseguenza (come è stato affermato dall'ing. Bazzocchi nel suo interrogatorio) che detto stabilimento non può avere un mercato vicino che possa assorbire i 5 milioni di quintali della sua capacità produttiva ed è quindi costretto a mandare il proprio cemento fino a Foggia al Sud e fino ad Ancona al Nord, o « se la carenza di cemento lo richiede sino a Roma o a Napoli ».

Fino a quale punto su tale intensificazione degli investimenti nella industria del cemento nel Mezzogiorno e nelle Isole abbiano giocato fattori concorrenziali e fattori di prestigio aziendale, non è evidentemente facile dire, ma indubbiamente ad essi va aggiunta, forse come elemento determinante, la spinta generale dell'industrializzazione del Mezzogiorno e delle Isole che ha favorito anche lo sviluppo del settore cementiero in

misura non certo inferiore a quello delle altre industrie per ragioni sulle quali sarà opportuno fermare l'attenzione.

Come si è già detto, il costo d'impianto di un cementificio per tonn. producibile è assai elevato ed il finanziamento deve essere in buona parte trovato ricorrendo all'autofinanziamento, con la utilizzazione dei fondi di ammortamento e delle riserve, o al credito. Ora per la costruzione degli stabilimenti nel Mezzogiorno e nelle Isole l'accesso al credito non soltanto è stato largamente facilitato, ma le stesse condizioni del credito risultavano di gran lunga migliori nel Sud e nelle Isole che nel resto del paese. A questo elemento particolarmente favorevole vanno aggiunti altri che hanno inciso in modo positivo sui costi di costruzione degli impianti e sulle gestioni aziendali, tenuto conto per queste ultime dell'esenzione dall'imposta di ricchezza mobile sui redditi industriali prevista per 10 anni dall'inizio dell'attività dall'art. 3 del decreto legislativo del Capo provvisorio dello Stato 14 dicembre 1947, n. 1598.

Una valutazione precisa delle facilitazioni creditizie ottenute dalle imprese che hanno costruito o ampliato gli impianti nel Mezzogiorno e nelle isole non può essere fatta attraverso l'esame dei bilanci delle società che per quelle aziende che hanno i loro stabilimenti dislocati soltanto in tali circoscrizioni, in quanto per le altre aziende, con più stabilimenti distribuiti in tutto il territorio nazionale, non è possibile distinguere i finanziamenti ottenuti specificatamente per il potenziamento degli stabilimenti esistenti nelle regioni considerate, dai finanziamenti destinati alla costruzione e potenziamento degli stabilimenti di altre regioni.

Citiamo pertanto gli esempi più evidenti.

Nel 1960 la Cementerie di Augusta con immobilizzi in soli impianti e macchinari di 4.964 milioni portava nella situazione patrimoniale al passivo 1.638 milioni di mutui a lungo termine e 906 milioni di debiti verso banche, mentre il capitale sociale, dopo un aumento di 600 milioni nel 1956, che lo aveva portato a 1.600 milioni, era rimasto invariato, nonostante che gli immobilizzi fra il 1956 ed il 1960 fossero aumentati di 2.759 milioni.

La Cementi Elba (C.E.S.A.), usufruendo l'isola d'Elba delle provvidenze per il Mezzogiorno, nel 1955 ottenne un mutuo dall'I.S.V.E.I.MER. per 220 milioni e la posizione verso il settore creditizio (compresi i debiti a lungo termine) raggiunse gli 833 milioni per salire ancora nel 1961 a oltre 901 milioni, con immobilizzi, nello stesso anno, per 1.980 milioni, ed un capitale sociale di soli 550 milioni.

Per la S.A. Portland nel 1950 risultava dal bilancio un mutuo contratto con l'I.R.F.I.S. di 300 milioni, mentre per la Cementerie della Sardegna per la costruzione del nuovo stabilimento di Scala di Giocca

fu contratto un mutuo di 1.444 milioni con il C.I.S. e furono utilizzati fondi di ammortamento e la riserva straordinaria.

Situazione non molto diversa si è avuta per la Cementerie Siciliane che contrasse un mutuo di 1.060 milioni con la I.R.F.I.S., e debiti verso le collegate per 1.748 milioni (cifra di bilancio nel 1961).

Se dai bilanci delle società si ricavano soltanto elementi incompleti e non sempre precisabili per i motivi già detti ed anche perché molto spesso manca l'indicazione relativa ai mutui a lungo termine, spesso compresi nella voce generica del passivo « debiti verso banche », dai dati forniti cortesemente alla Commissione di inchiesta da parte della Cassa per il Mezzogiorno risultano tutti i mutui ed i contributi concessi alle industrie cementiere comprese nelle zone nelle quali opera la Cassa. I dati in questione, che riguardano non soltanto le cementerie già costruite, ma anche quelle in corso di costruzione e gli ampliamenti delle cementerie già in attività prima dell'entrata in vigore delle leggi sulle zone depresse, sono estremamente interessanti.

Dai dati forniti risulta che in complesso i mutui concessi alle industrie cementiere del Mezzogiorno e delle Isole (compresa l'isola d'Elba) attraverso i vari istituti abilitati ai crediti speciali per dette zone ammontano a 33.621 milioni di lire, mentre i contributi della Cassa del Mezzogiorno a fondo perduto rappresentano 868 milioni di lire. Gli immobilizzi sovvenzionati sulla base dei quali sono stati concessi i mutui ed i contributi a fondo perduto ammonterebbero, in base ai progetti approvati dalla Cassa del Mezzogiorno, a 64.997 milioni di lire. Ammettendo che tale ultima cifra sia quella corrispondente effettivamente al costo di costruzione degli impianti, le facilitazioni creditizie ed i contributi a fondo perduto rappresenterebbero da soli il 53% del totale.

I finanziamenti attraverso mutui hanno riguardato ben 19 stabilimenti, mentre i contributi a fondo perduto sono stati concessi a 10 stabilimenti, e poiché uno stabilimento ha ottenuto il contributo a fondo perduto ma non il mutuo, in complesso gli stabilimenti sovvenzionati sono stati 20.

Esaminiamo uno ad uno i benefici usufruiti dalle imprese in base alle facilitazioni concesse.

Le consociate della Italcementi, Cementerie di Sardegna, Cementerie Siciliane e Cementi Portland, hanno ottenuto rispettivamente mutui per 3 miliardi ed un contributo per 295 milioni per l'impianto di Scala di Giocca, per il quale era previsto un immobilizzo di 5.069 milioni; per l'impianto di Isola delle Femmine il mutuo ha raggiunto i 2.560 milioni su un valore di impianto di 5.560 milioni, mentre lo stabilimento in costruzione di Porto Empedocle ha avuto un mutuo di 3 miliardi su 5.937 milioni di

costo di impianto. Lo stabilimento di Catania della Cementi Portland ha ottenuto un mutuo di 300 milioni.

Alla Calci e Cementi di Segni per lo stabilimento della consociata A.B.C.D. su un valore di impianto di 1.760 milioni è stato concesso un mutuo di 1.150 milioni, mentre per lo stabilimento di Vibo Valentia è stato concesso un mutuo di 1.300 milioni e un contributo di 118 milioni su immobilizzi per 2.354 milioni; lo stabilimento di Castellammare (ampliamento) ha avuto un mutuo di 450 milioni e 45 milioni a fondo perduto su un valore di 690 milioni, mentre per lo stabilimento abruzzese di Scafa il mutuo ha raggiunto i 1.245 milioni ed il contributo 45 milioni sul costo di costruzione di 2.059 milioni.

La Cementerie di Augusta (gruppo Marchino) su un impianto del valore dichiarato di 6.342 milioni di lire ha ottenuto un mutuo di 3.150 milioni ed un contributo di 101 milioni.

La Cementi Elba (C.E.S.A.), consociata alla S.A.C.C.I., per un impianto con un costo di 1.766 milioni ha avuto un mutuo pari a 1.040 milioni, mentre, l'ampliamento della S.A.C.C.I. di Cagnano Amiterno per 114 milioni ha ottenuto il solo contributo a fondo perduto per 14 milioni.

La Cementir ha ottenuto un mutuo di 3.600 milioni per l'impianto di Napoli il cui costo ascenderebbe a 8.475 milioni, e 5.803 milioni per lo stabilimento in costruzione di Taranto il cui costo ascenderebbe a 10.553 milioni. La consociata Cementi Alba, per un impianto il cui costo ammonterebbe a 1.748 milioni, ha avuto mutuati 1.040 milioni ed a fondo perduto 106 milioni.

La Cementeria del Matese (Guardiaregia) per un impianto del costo di 2.440 milioni ha avuto un mutuo di 1.550 milioni, la Cementeria Meridionale (Barletta) del gruppo Montandon ha ottenuto per il rifacimento dello stabilimento 2.248 milioni di mutuo e 36 milioni di contributo su un costo di 3.793 milioni. La Cementi Adriatico (Pescara) per una spesa di 1.300 milioni ha avuto 750 milioni di mutuo. L'ampliamento dello stabilimento di Taranto della Cementi dello Jonio per un costo di 225 milioni ha ottenuto un mutuo di 170 milioni. Lo stabilimento di Potenza della Cementi della Lucania per una spesa di 560 milioni ha ottenuto 370 milioni di mutuo e 31 milioni di contributo ed infine la Fedelcementi (Galatina) ha avuto mutuati 850 milioni ed un contributo di 40 milioni per un costo di impianto di 1.416 milioni.

Mentre i dati che abbiamo riportato sui mutui e sui contributi sono da ritenersi esatti, approssimativi devono considerarsi i costi di costruzione degli stabilimenti che evidentemente risultano alla Cassa per il Mezzogiorno dai progetti approvati. Citiamo al riguardo alcuni casi di differenze che possono essere rilevati fra il valore degli immobilizzi quali risul-

tano dai bilanci dopo la costruzione degli stabilimenti ed il valore degli immobilizzi risultante come previsione dai progetti approvati dalla Cassa per il Mezzogiorno. Per la Cementerie di Augusta il bilancio del 1960 indica agli immobilizzi una cifra di 5.242 milioni, mentre il costo del progetto approvato dalla Cassa del Mezzogiorno indica la cifra di 6.342 milioni. Lo stabilimento di Isola delle Femmine della Cementerie Siciliane nel 1960 appare come immobilizzo di bilancio per 4.723 milioni, mentre il costo sul quale il mutuo è stato concesso risulta di 5.560 milioni. Per la Cementeria del Matese l'immobilizzo di bilancio è di 2.132 milioni ed il mutuo è stato valutato su un valore di impianto di 2.440 milioni.

Per gli stabilimenti in corso di costruzione e per le imprese con più stabilimenti evidentemente i confronti non sono possibili, ma è certo che in complesso per i 20 impianti di nuova costruzione o ampliati la cifra degli immobilizzi di 64.997 milioni supera gli immobilizzi effettivi, con la conseguenza che i contributi a fondo perduto ed i mutui hanno finanziato i nuovi stabilimenti e gli ampliamenti in misura certamente superiore a quel 53% che risulta dal rapporto che abbiamo precedentemente calcolato.

Questi massicci finanziamenti hanno non soltanto facilitato nuove iniziative nel Mezzogiorno e nelle Isole ma le hanno rese possibili e non soltanto dal punto di vista del finanziamento ma anche dal punto di vista economico in quanto i bassi tassi di interesse e l'esenzione temporanea delle imposte dirette facilitavano l'estinzione dei mutui, mentre gli ammortamenti, in alcuni casi anticipati ed in altri piuttosto lenti (C.E.S.A., Cementerie Siciliane, Cementerie di Augusta) consentivano tuttavia la sostituzione degli immobilizzi finanziati in parte dai mutui.

A conferma di quanto è stato detto in tema di finanziamenti delle imprese nel Mezzogiorno e nelle Isole giova riportare quanto l'ing. Pesenti rilevava, ancora nel gennaio del 1963, in una risposta scritta ad alcuni quesiti postigli dalla Commissione di inchiesta parlamentare. Chiariva infatti il consigliere delegato della Italcementi: « Una difficoltà, infine, sorta in questi ultimi anni è quella del reperimento dei capitali necessari, che nel settore cementiero sono ingenti rispetto al ricavo della produzione... Va fatto subito presente, però, che la difficoltà di reperire capitali — che permane in tutta la sua ampiezza nell'Italia del nord e centrale — è di molto ridotta nella zona della Cassa per il Mezzogiorno dove i capitali sono molto più facilmente ottenibili presso istituti a questo scopo delegati, ed a tassi veramente favorevoli (3%-4%) ».

Ma le facilitazioni creditizie non hanno avuto il solo effetto di rendere possibili le iniziative, ma hanno anche in una certa misura ridotti i rischi ai quali sarebbero stati soggetti gli ingenti capitali che altrimenti le imprese avrebbero dovuto esporre o avrebbero dovuto mutuare a tassi

che avrebbero notevolmente inciso sui costi di produzione. Per converso non v'è dubbio che le altre facilitazioni riservate alle cementerie sorte nell'ambito delle leggi sul Mezzogiorno, se non riducevano i costi di produzione in senso stretto, consentivano margini utilizzabili per straripare dai mercati locali, riducendo così anche il rischio di una non piena utilizzazione degli impianti.

In complesso gli impianti sorti o ampliatisi, esclusi quelli in costruzione, dal 1950 in poi e fino al 1963 superavano i 4 milioni di tonn. di produzione e se si esclude l'impianto della Cementir di Bagnoli e l'impianto della consociata Cementi Alba, le società private hanno contribuito a tale sviluppo per quasi 3 milioni di tonn. di produzione, con immobilizzi che si dovrebbero aggirare sui 40 miliardi di lire di cui una parte non trascurabile, come si è visto, è stata attinta attraverso mutui a condizioni particolarmente favorevoli.

L'importanza dello sviluppo che l'industria del cemento ha avuto nel Mezzogiorno e nelle Isole non può sfuggire anche per gli effetti che essa ha avuto su tutta l'industria cementiera italiana. Le facilitazioni creditizie concesse per gli impianti del Mezzogiorno hanno reso possibile una più larga utilizzazione degli autofinanziamenti delle imprese per la costruzione di impianti nell'Italia centrale e settentrionale con due direttrici inverse assai interessanti dal punto di vista delle politiche aziendali e cioè con una espansione nelle regioni centrali e settentrionali da parte delle imprese operanti nel Mezzogiorno ed una espansione nel Mezzogiorno delle imprese tradizionalmente impegnate nell'Italia settentrionale. Così la Cementir con lo stabilimento di Arquata Scrivia si è inserita nel mercato della Valle Padana, con un impianto progettato per la utilizzazione delle loppe di altoforno dello stabilimento della Italsider di Cornigliano, mentre la Calci e Cementi di Segni è entrata nel favorevole mercato emiliano con lo stabilimento di Savignano. Nel contempo la Italcementi attraverso le consociate e la Marchino attraverso la Cementerie di Augusta sviluppavano la loro attività nel Mezzogiorno e nelle Isole.

Riesce assai difficile in base agli elementi disponibili fornire una valutazione di quella che è stata l'influenza reciproca dello sviluppo dell'industria del cemento nelle diverse circoscrizioni territoriali, ma sembra innegabile che una interazione di non trascurabile entità vi è stata nel senso che lo sviluppo dell'industria nel suo insieme ha costituito un incentivo non indifferente nello sviluppo delle singole imprese.

Il quadro sin qui fatto dello sviluppo dell'industria del cemento, nei suoi diversi aspetti, va completato prendendo ora in considerazione

alcuni elementi che hanno pure favorito, anche se in minor misura, la espansione del settore.

Si è già ampiamente accennato alle facilitazioni concesse agli impianti del Mezzogiorno e delle Isole, il cui costo per lo Stato e per la collettività non è stato indifferente (esenzioni doganali, esenzioni fiscali, tassi d'interesse inferiori a quelli di mercato sui mutui, espropriazioni per pubblica utilità dei suoli destinati alla costruzione degli impianti, ecc.), ma, oltre a tali incentivi, la spesa pubblica per infrastrutture ed in genere per servizi aventi natura strumentale si riflette oltre che su tutto il settore privato dell'economia anche in particolare sull'industria del cemento che per la natura del prodotto è una forte utilizzatrice dei servizi statali ed in una certa misura si avvantaggia della spesa che lo Stato incontra nel miglioramento dei servizi stessi.

Il trasporto del cemento è oggi compiuto per non meno del 95% su strade con percorrenze che vengono stimate attendibilmente per il 20% delle vendite fino a 30 km., per il 40% fra i 30 ed i 70 km., per il 20% fra i 70 ed i 120 km. e per il 20% oltre i 120 km. Si può stimare quindi, attraverso una media ponderata sui valori centrali delle percorrenze, che nel 1963 l'ordine di grandezza medio è stato di 90-100 km. Tenendo conto del volume della produzione e di un costo di lire 20 per tonn./km. e per percorrenze fino a circa 70 km. ed un costo di lire 10-12 lire per tonn./km. per trasporti oltre i 150 km., come è risultato dalle notizie fornite da varie persone interrogate dalla Commissione (vedasi l'interrogatorio dell'ing. Cova), si può stimare la spesa complessiva per trasporti del cemento nel 1963 approssimativamente a non meno di 22-24 miliardi di lire, cifra che dà una idea di quella che è « l'utenza stradale » di questo settore di industria. Nel capitolo VI ci siamo già occupati dell'influenza che i miglioramenti della viabilità possono avere sulle possibilità di allargamento dei mercati locali dei singoli stabilimenti riducendo i costi di trasporto ed influenzando sensibilmente sugli sconti per « incontro nolo ». Evidentemente i miglioramenti della viabilità non sempre si risolvono in vere e proprie economie, ma in alcuni casi ciò si è senza dubbio verificato, specialmente quando le aperture di nuove strade hanno consentito l'accesso a mercati che altrimenti sarebbero rimasti preclusi.

Tipico il caso citato dall'ing. Cova per i trasporti di cemento da Livorno a Bologna, il cui costo a q.le è sceso a lire 190, mentre per il trasporto da Livorno a Firenze, a metà distanza, il costo per q.le è di lire 125. L'apertura dell'autostrada Firenze-Bologna ha indubbiamente messo in comunicazione due mercati locali che precedentemente erano separati, con notevoli economie per le aziende in essi operanti.

Circa queste economie derivanti dalle interferenze fra reddito prodotto dalle imprese e spesa per servizi statali aventi natura strumentale, certamente sussistono notevoli diversità per le imprese di diverse dimensioni. Le piccole cementerie che esplicano la loro attività commerciale nell'ambito di un ristretto mercato locale possono anche subire un danno dalle possibilità dell'espansione che alle grandi unità produttive viene offerta da nuovi o migliori servizi pubblici, mentre queste ultime ne ricavano sempre un vantaggio in alcuni casi anche rilevante.

Ma oltre a questi effetti diretti della spesa pubblica esistono anche effetti indiretti che si ripercuotono sui costi di produzione delle imprese. Lo sviluppo dei lavori pubblici, che negli ultimi anni ha avuto, come si è visto, un ritmo crescente, ha favorito largamente settori produttivi che sono direttamente connessi all'industria del cemento consentendo miglioramenti tecnici e produzioni su larga scala di macchinari, attrezzature, mezzi di trasporto stradali di cui l'industria del cemento è a sua volta acquirente, ed ha favorito nel contempo sia nel settore delle costruzioni sia in quello dell'industria, iniziative che altrimenti non sarebbero state economiche.

Lo stesso fatto che negli ultimi anni si sia sempre più diffusa la vendita del cemento non in sacchi, con l'impianto di sili di cantiere, è una conseguenza del livello tecnico-economico sempre più elevato delle attività utilizzatrici, allo sviluppo delle quali hanno contribuito prevalentemente i grandi lavori di costruzione degli ultimi anni.

Dalle pagine che precedono risultano i motivi che hanno contribuito allo sviluppo dell'industria nel suo insieme e le diversità di condizioni in cui le singole imprese hanno operato ed hanno potuto accrescersi nella misura eccezionale che è stata descritta. Ma soprattutto, a completamento di quanto è stato detto sui mercati locali nel capitolo relativo a tale argomento, abbiamo in questo capitolo insistito sulle profonde modificazioni che si sono venute determinando nell'ultimo decennio nella distribuzione territoriale della produzione in un paese, come il nostro, in cui gli squilibri territoriali rappresentano una delle maggiori cause di ritardo dello sviluppo economico.

CAPITOLO IX.

POSIZIONI DOMINANTI, INTEGRAZIONI VERTICALI, PROFITTI DI POSIZIONE, INTERDIPENDENZE FINANZIARIE NELL'INDUSTRIA DEL CEMENTO

L'esistenza di posizioni dominanti in un settore produttivo deve essere esaminata sotto diversi punti di vista e può essere affermata soltanto se ricorrono determinate circostanze tipiche e spesso diverse per ciascun mercato speciale di ciascun determinato prodotto. Per quanto riguarda l'industria del cemento in particolare gli elementi da tener presenti al fine di stabilire l'esistenza di posizioni dominanti sono molteplici e, sotto certi aspetti, diversi da quelli che normalmente si assumono come caratteristiche del potere di mercato delle imprese.

La mancanza di concorrenza sul prezzo costituisce l'elemento più evidente che caratterizza questo settore produttivo, ma la causa che determina tale situazione che, in altri casi, sarebbe sufficiente a qualificare il regime di mercato come retto in forma oligopolistica, non consente l'individuazione di posizioni dominanti. Nella misura infatti in cui il regime si estende a tutte le imprese, ponendole, da questo punto di vista, su un piano di parità, ma al di fuori di ogni loro possibilità di interferire sul mercato modificando i prezzi, con o senza variazioni dell'offerta, il metro per un giudizio sul dominio del mercato, sotto tale profilo, viene completamente meno.

La fissazione di un « prezzo base » stabilito di autorità, accompagnato dal sistema dei « punti base », elimina ogni possibilità di giudizio delle posizioni dominanti partendo dai rapporti fra venditore ed acquirente. Vero è che il prezzo fissato d'autorità è soltanto un prezzo massimo e che il giuoco della concorrenza potrebbe effettuarsi sulla base di prezzi inferiori a quello massimo; senonché in tal caso verrebbe meno la possibilità per le imprese di superare i limiti di ciascun mercato locale, e poiché ogni mercato locale presenta oscillazioni anche notevoli dei quantitativi

assorbiti, si determinerebbe in sostanza la rottura del sistema dei punti base con riflessi gravi sulle imprese, che in alcuni casi sarebbero costrette a ridurre la produzione, e non meno gravi sui consumatori che in alcuni casi, non trovando la merce sul mercato, sarebbero costretti al pagamento di elevati costi di trasporto, pagando così in definitiva prezzi franco cantiere più alti.

Esclusa la possibilità di giudicare delle posizioni dominanti delle imprese sulla base della concorrenza sui prezzi franco stabilimento, emerge però un diverso aspetto sotto il quale si vengono a concretare le posizioni dominanti di mercato in connessione alla possibilità di vendite fuori dal mercato locale entro il quale la produzione può essere venduta a prezzo pieno.

Tenendo presente quanto è stato detto nel capitolo relativo al regime del mercato del cemento appare subito che il reale potere di mercato di un'impresa è strettamente correlato in primo luogo alla distanza media percorsa da un quintale di cemento prodotto. Quanto maggiore è la distanza media alla quale ciascun stabilimento può vendere la sua produzione, tanto maggiore è il suo potere di mercato. Nella misura però in cui è rispettato il sistema dei « punti base », nella sostanza il chilometraggio medio percorso da un quintale di cemento dipende dalla misura dello sconto per « incontro nolo » che ciascuna azienda può praticare quando supera il limite del proprio mercato locale, cioè di quel mercato entro il quale il cemento può essere venduto senza alcuno sconto per « incontro nolo ».

La posizione dominante sotto tale aspetto, ma vedremo che ve ne sono anche altri dei quali va tenuto il debito conto e sui quali avremo occasione di soffermarci più avanti, dipende non soltanto dalla differenza fra i costi ed i ricavi di ogni singola azienda, ma dal rapporto fra i costi industriali veri e propri ed i costi totali di impresa. Infatti quanto più basso è il costo industriale in rapporto al costo complessivo tanto maggiore è la possibilità di vendere una parte della produzione a distanze maggiori, parte evidentemente variabile a seconda dei momenti e delle condizioni dei mercati locali.

A titolo di chiarimento ci sembra opportuno a questo punto citare l'esemplificazione fatta dall'ing. Cova nel suo interrogatorio. Partendo dalla premessa che la Cementir nel 1961 ha in media ricavato per ogni quintale di cemento lire 710 sulle 740 di prezzo massimo C.I.P., mentre la cemeniteria di Livorno ha ricavato per quintale lire 700, a proposito del massimo al quale possono arrivare gli sconti per incontro nolo, osservava l'interrogato che più si produce maggiori sono le spese per consumi di energia elettrica, di combustibili, di materie prime, per citare le prin-

cipali voci delle spese variabili. Se si ammette che tutte queste cifre diano un costo totale di 400 lire, ci si rende conto che vendendo a meno di lire 400, più si vende e più si perde. Ammesso poi che le altre 300 lire di costo al q.le siano rappresentate dalle spese così dette fisse, come quelle per ammortamenti, spese generali, oneri finanziari, ed anche mano d'opera (essendo difficile operare variazioni degli organici degli stabilimenti), con una spesa complessiva, ad esempio, di 300 milioni per tali componenti del costo, piuttosto che fermare la produzione perdendo tale somma, conviene vendere a 450 lire (prezzo evidentemente assurdo) recuperando 50 lire al quintale per la parte di cemento che altrimenti sarebbe rimasta invenduta.

Benché l'esempio sia puramente ipotetico, la spiegazione data dallo stesso ing. Cova sul prezzo medio ricavato di lire 710 è illuminante. Esso infatti risulterebbe dalla media del prezzo pieno C.I.P. di lire 740 per vendite effettuate nel raggio di 30 km., di lire 730 nel raggio di 40 km., di 720 lire fino a scendere a 650 lire per cemento venduto a 250 km. Sempre secondo lo stesso ing. Cova sulla produzione totale della Cementir il 46% è stato collocato nelle zone di naturale influenza, il 26% fra i 70 ed i 120 km., il 28% oltre i 120 km., con distanze anche alquanto superiori come da Napoli a Foggia (160 km.), a Cosenza (342 km.), a Roma (233 km.) e da Arquata a Torino, a Bergamo, a Cuneo, ad Aosta.

Un primo elemento quindi che rende possibile la vendita del cemento a distanze relativamente notevoli è costituito da un basso rapporto fra i costi variabili ed il costo totale a condizione però che al limite sia raggiunto l'equilibrio fra costi totali e ricavi.

Ma il discorso su questo punto va allargato all'esame dei costi costanti e particolarmente degli ammortamenti e qui tornano utili le considerazioni svolte nel capitolo precedente e che ora possono essere completate da alcune affermazioni assai interessanti tratte ancora dall'interrogatorio dell'ing. Cova. Riguardo agli 850 milioni di remunerazione del capitale sociale della Cementir su un fatturato di 15 miliardi di lire e del 12% sul capitale sociale nel 1961, l'interrogato spiegava che tale remunerazione era dovuta esclusivamente al basso rapporto fra capitale sociale e capitale investito, derivante in gran parte (2/3) da prestiti fatti al 4,5% dalla Banca Internazionale nel quadro dello sviluppo del Mezzogiorno. Rilevava l'interrogato che se i due terzi del capitale investito sono gravati da un interesse del solo 4,5% ed il rendimento dell'investimento è del 7%, il dividendo sul capitale nominale della società si eleva al 12%. Ed aggiungeva: « Se prendiamo il caso della Sardegna, dove siamo arrivati a stabilimenti cementieri (non voglio far nomi) che hanno avuto l'80% di mutuo, il 10% a fondo perduto, siamo d'accordo che per quel 10% (*residuo*,

n.d.r.), anche se non si lavorasse, si prenderebbe il 20% ». Ed ancora aggiungeva « che Napoli è totalmente esente da imposte. Cioè non paga tasse, e pertanto le tasse che io indico (*nel bilancio, n.d.r.*) sono le tasse pagate soltanto da Arquata e da Livorno. Tra l'altro anche Livorno è in parte esente da imposte ».

Il basso rapporto fra capitali investiti e capitali sociali ed i bassi tassi di interesse per i mutui contratti per la costruzione delle cementerie nel Mezzogiorno e nelle Isole non comportano soltanto, come osservava l'ing. Cova, la possibilità di alti tassi di rendimento sul capitale, ma implicano anche condizioni favorevoli sia dell'ammortamento dei mutui, sia dell'ammortamento degli impianti.

È questo ancora un elemento di manovra che si inserisce nella politica espansiva di quelle imprese che nel dopoguerra hanno costruito gli impianti con le note facilitazioni creditizie.

Le economie delle imprese che maggiormente si riflettono sul potere di mercato, nel particolare senso della massimizzazione della percorrenza media per q.le/km. di cui si è detto finora, sono quindi soltanto in parte derivate dalle economie interne e per buona parte dalle economie connesse a fattori ambientali esterni alle imprese. La stessa tendenza alla costruzione di stabilimenti di dimensioni sempre più grandi risponde più a queste ultime che non alle prime, escluse particolari eccezioni sulle quali dovremo ancora soffermarci. La tabella n. 36 del capitolo VII è indubbiamente da questo punto di vista assai illuminante. Vero è che in essa si considerano soltanto le tre componenti di costo e cioè la mano d'opera, il consumo di energia elettrica ed il consumo di combustibile, ma non è men vero che si tratta delle componenti principali del costo industriale, e da essa appare che anche un piccolo stabilimento (Cementi Brescia in comune di Collebeato) con una produzione di sole 40 mila tonn. di clinker (45 mila tonn. di cemento) presenta per tonn. di clinker prodotto un consumo di 2,717 ore di lavoro, di kWh 138,650 e di combustibile tonn. 0,139, consumi in complesso meno elevati di quelli di uno stabilimento con una produzione di oltre 396 mila tonn. di clinker (506 mila tonn. di produzione di cemento), con un consumo medio per tonn. di 3,483 ore di lavoro, 137,177 kWh e 0,158 tonn. di carbone (Calci e Cementi di Segni, stabilimento di Colleferro).

Il caso ora citato è certamente eccezionale, ma, se si escludono i piccolissimi stabilimenti, le scarse economie di scala che abbiamo potuto constatare sembrano confermare che in genere le grandi dimensioni degli stabilimenti rispondono più alle esigenze particolari del regime di mercato e delle economie esterne, nel senso più lato, che soltanto le grandi inizia-

tive possono conseguire dal punto di vista finanziario, che non alla vera e propria organizzazione in grande dei fattori produttivi.

Eccezioni a questo ordine di considerazioni esistono in tutti quei casi in cui le dimensioni degli stabilimenti sono condizionate da particolari utilizzazioni di materie prime ed in sostanza dall'integrazione verticale degli stabilimenti per la produzione del cemento con altre industrie. Tali casi riguardano esclusivamente le imprese a partecipazione statale e cioè la Cementir, la Cementeria di Livorno (ora assorbita dalla prima) e lo stabilimento A.N.I.C. di Ravenna già « Cementi Ravenna ».

Infatti gli stabilimenti della Cementir di Bagnoli, di Arquata, e ora quello di Taranto, in corso di costruzione, hanno dimensioni connesse a quelle degli impianti siderurgici che forniscono le loppe di altoforno. Come già abbiamo detto, si tratta di stabilimenti che utilizzano un sottoprodotto che altrimenti non avrebbe un impiego economico ed il valore di vendita delle loppe costituisce per gli impianti siderurgici un ricavo netto che riduce il costo di produzione dell'acciaio. Il prezzo delle loppe pagato dalla Cementir è, per quanto dichiarato dal consigliere delegato della Società, di lire 1.600 a tonn. con uno sconto del 10% derivante dall'impegno della Cementir stessa a ritirare dalla Italsider tutto il quantitativo di loppe prodotto. Nonostante però che il prezzo delle loppe pagato dalla Cementir sia assai elevato, basti dire che in Francia il loro prezzo varia dalle 500 alle 800 lire, il costo di produzione del cemento di altoforno è sensibilmente più basso del cemento portland, come risulta evidente dai calcoli contenuti nella tabella 34 del capitolo sui costi di produzione.

La circostanza che gli stabilimenti della Cementir (escluso quello di Livorno) siano stati progettati per dimensioni che prescindono dalle capacità di assorbimento del mercato locale, uniformandosi invece ad una integrazione verticale con gli stabilimenti siderurgici che producono le loppe, comporta conseguenze assai importanti e cioè l'utilizzazione delle differenze di costo fra il cemento di altoforno ed il cemento artificiale per concedere elevati sconti per « incontro nolo », la ricerca continua di mercati locali ove vendere il prodotto con la creazione di punti di consegna, fino all'adozione di mezzi di trasporto marittimi che dovrebbero risalire da Napoli il Tirreno e da Taranto l'Adriatico. Tutto ciò evidentemente richiede anche una organizzazione commerciale diversa da quella delle altre imprese che operano in un mercato locale e occasionalmente vendono fuori da tale mercato.

La particolare situazione nella quale si trovano gli stabilimenti della Cementir, dal punto di vista del mercato, implica ovviamente che i costi di vendita siano più elevati di quelli delle altre aziende ed assorbano in parte il vantaggio del basso costo di produzione, il che spiega anche,

come già abbiamo avuto occasione di ricordare, l'elevata spesa per il personale non operaio.

Un secondo caso di integrazione verticale è quello dello stabilimento di Ravenna dell'A.N.I.C. che utilizza i residui della lavorazione della gomma sintetica e cioè il carbonato di calcio. Anche questa integrazione verticale si risolve in un costo di produzione più basso della materia prima e del costo di lavorazione (si veda al riguardo la tabella 36 al n. 40 del capitolo VII).

La mancanza di concorrenza sul prezzo da parte delle imprese a partecipazione statale nei confronti delle imprese private, dopo quanto esposto, non può sorprendere e il solo tipo di « rottura del mercato » che esse esercitano è quello del superamento delle barriere costituite dalle distanze espandendo le vendite fuori dal loro mercato naturale. Tale situazione, anche se in misura meno notevole è peraltro comune, per le ragioni già dette, anche ad alcune imprese private che hanno localizzato i loro impianti nel Mezzogiorno e nelle Isole.

L'aspetto sin qui trattato come qualificante delle posizioni dominanti è soltanto uno di quelli da prendere in considerazione ed è stato esaminato per primo soltanto perché esso si connette strettamente alla mancanza di concorrenza sul prezzo.

Il secondo elemento sul quale va fermata l'attenzione al fine di stabilire l'esistenza di posizioni dominanti riguarda i mercati locali. L'esistenza di posizioni dominanti o oligopolistiche da tale punto di vista fu affermata per l'industria del cemento dal Chamberlin, il quale a proposito delle percentuali della produzione relative alle aziende maggiori negava che un giudizio sul regime di mercato potesse esser formulato in base ad esse, osservando che: « Questa misura, infatti, farebbe apparire l'industria statunitense del cemento, che elenca 162 stabilimenti gestiti da 75 società (1938) le cui maggiori produssero circa il 40% del totale, quasi come un'industria in concorrenza pura, mentre invece l'elemento del monopolio spaziale è effettivamente tanto grande da rendere il caso del cemento uno dei più evidenti esempi di concorrenza monopolistica » (1).

A parte la circostanza che una analisi sulla concentrazione dell'industria e sugli accentramenti condotta evidentemente non sui semplici rapporti percentualistici della produzione delle aziende maggiori sul totale, ma con criteri e strumenti descrittivi più precisi, è assai più significativa, come vedremo, di alcuni aspetti pure importanti delle posizioni dominanti; indubbiamente il potere di mercato in un regime di « differenziazione del

(1) E. H. CHAMBERLIN: *Towards a more general theory of value*, New York, 1957, trad. italiana U.T.E.T., 1960, pag. 79.

prodotto entro l'area », per usare la terminologia cara al Chamberlin, non può essere giudicato che con riferimento ai mercati locali ed è per questo che ci siamo ampiamente soffermati sull'argomento nel capitolo relativo alla distribuzione territoriale dell'industria del cemento.

Se si esclude il Piemonte, la Lombardia, l'Emilia e la Toscana, il numero delle imprese che avevano nelle altre regioni propri stabilimenti nel 1963 andava da un minimo di una (Basilicata) ad un massimo di 6 (Puglia), mentre nelle regioni sopraccitate raggiungeva un massimo di 13 ed un minimo di 10. Ma la diffusione degli stabilimenti delle singole imprese era assai diversa. Infatti la Italcementi e le sue consociate erano presenti in tutte le regioni con la sola esclusione dell'Abruzzo e Molise, della Basilicata, dell'Emilia-Romagna e dell'Umbria; la Marchino e le sue consociate erano presenti in 6 regioni e cioè nel Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia, Lazio e Sicilia; la Cementir, come si è detto, era presente in quattro regioni e cioè nella Campania, nel Piemonte, in Toscana ed in Sardegna, mentre la Calci e Cementi di Segni era presente nel Lazio, nell'Abruzzo, in Sicilia (A.B.C.D.), in Calabria e nell'Emilia.

Per tener conto soltanto delle aziende che operavano in più mercati locali, la S.A.C.C.I. e la consociata C.E.S.A., con impianti prevalentemente in Toscana, avevano uno stabilimento di medie dimensioni anche in Abruzzo, mentre il gruppo facente capo alla Cementeria di Merone, oltre allo stabilimento di Como di dimensioni assai notevoli, operava anche in Puglia attraverso la Cementeria Meridionale e la Soc. Milanese & Azzi e la collegata Cementifera Italiana erano presenti in Piemonte ed in Lombardia.

All'elemento esaminato poc'anzi della capacità di estendere il proprio mercato vendendo il cemento fuori di quello che deve considerarsi il mercato naturale, si aggiunge ora l'altro elemento della presenza delle imprese in molti mercati locali. Tale potere di espansione dipende non più da fattori di carattere tecnico-economico, ma da un potere puramente finanziario che deriva alle imprese da posizioni di mercato precostituite, come per la Italcementi e la Marchino, ovvero da un potere derivato come conseguenza di integrazioni verticali o di appartenenza a gruppi industriali già affermati in altri settori produttivi. Sono questi ultimi i casi della Cementir, facente capo attraverso la Italsider all'I.R.I., e della Calci e Cementi di Segni facente capo al gruppo Bombrini-Parodi-Delfino.

Che queste due ultime imprese siano riuscite ad affermarsi in modo assai notevole prima nel Mezzogiorno e poi in altre regioni è dovuto alla loro possibilità di un ampio ricorso al credito ed alle facilitazioni esistenti per le zone depresse che certamente sono il riflesso del potere economico dei gruppi di appartenenza.

Qui torna utile il riferimento ai dati sulla concentrazione industriale elaborati nel capitolo in cui è stato trattato tale argomento.

Se si trascura che la produzione complessiva di ciascuna impresa possa indicare un reale potere sui mercati locali, partendo dalla premessa che le variazioni nell'offerta non modificano il regime particolare del mercato del cemento quale è stato descritto, e si assume la produzione totale di cemento di ciascuna impresa come un parametro, non più del potere di mercato, ma del potere di ampliare il proprio giro di affari, appare chiaro che le posizioni dominanti risiedono esclusivamente nella capacità economica di alcune imprese di interferire nei mercati delle altre imprese. Che ciò avvenga senza il particolare beneficio di una riduzione dei prezzi per il consumatore per effetto dell'aumento della offerta sul mercato locale nel quale egli si rifornisce, ha una importanza relativa se egli riesce ad ottenere altri benefici come ad esempio la sicurezza di non pagare un prezzo più elevato di quello del mercato locale anche se l'offerta dei produttori locali è insufficiente, di usufruire di un servizio gratuito o semigratuito di sili di cantiere che comporta un risparmio del costo dei sacchi, di aver una certa libertà di scelta fra più fornitori, di aver la certezza di un rifornimento continuo, di ottenere riduzioni del costo di trasporto, come quelle verificatesi nelle piazze di Roma, di Bologna e di Milano sulle quali ci siamo ampiamente soffermati a suo luogo.

A proposito di queste variazioni di prezzo del costo dei trasporti, che hanno un diretto riflesso sull'acquirente, fino a quando le posizioni sul mercato locale non hanno un carattere di dominio assoluto, si è visto come le inserzioni di nuove imprese esercitino sempre un effetto di riduzione (inizialmente forte ed in un secondo tempo, quando le nuove aziende si sono inserite nel mercato locale, meno forte, ma sempre notevole) del costo di trasporto pagato in precedenza. Da questo punto di vista la politica espansiva di ogni impresa condiziona la politica di tutte le imprese che operano nei singoli mercati locali. Senza questa precisazione non si spiegherebbe l'espansione delle imprese, o di alcune di esse, che pur svolgendo il loro giro di affari nell'ambito di un solo mercato locale si sono ingrandite al punto di dover poi straripare da esso, penetrando in altri mercati finitimi. Nonostante l'esistenza di posizioni dominanti, dai diversi punti di vista esaminati, per le cementerie non facenti parte dei grandi gruppi il solo mezzo di difesa onde evitare l'invasione del proprio mercato era ed è costituito tuttora dall'ingrandimento al fine di non lasciare spazio libero ai nuovi venuti, sia che essi costruiscano nuovi impianti sia che entrino nel mercato addossandosi parte delle spese di trasporto. Se ad esempio, la Calci e Cementi di Segni invece di trovare nelle vicinanze di Bologna due impianti con una insufficiente capacità produttiva

rispetto al mercato locale da rifornire si fosse trovata di fronte ad impianti già ampliati, con una capacità di produzione di 700 o 800 mila tonn., probabilmente avrebbe rinunciato all'iniziativa di entrare nel mercato emiliano.

In che misura l'azione di contrasto delle imprese operanti in mercati locali ha limitato e condizionato la politica espansiva dei gruppi maggiori, risulta in definitiva dai rapporti, nei diversi anni, delle produzioni di questi ultimi sulla produzione totale.

Per mettere in evidenza questo aspetto nella tabella 41 riprendiamo alcuni elementi già esaminati trattando della concentrazione industriale. Dai dati percentuali sulla produzione totale, da un confronto fra il 1937 ed il 1960, appare evidente il regresso dei gruppi che nell'anteguerra occupavano una posizione di primo piano. Fra i due anni considerati la Italcementi ha visto ridursi la sua quota sulla produzione nazionale dal 39,1% al 34,61%, mentre la Marchino è scesa nel contempo dal 15,05% all'11,26 per cento.

TABELLA N. 41.

Percentuali della produzione di cemento dei singoli gruppi o imprese sulla produzione totale e rapporti fra la produzione nel 1937 e nel 1960.

Gruppi o imprese indipendenti	Percentuale della produzione sul totale		Rapporto fra produzione 1937 e 1960 (1937=1)
	1937	1960	
Italcementi	39,01	34,61	3,27
Marchino	15,05	11,26	2,75
Aziende raggruppate nell'I.R.I.	5,90	11,62	7,26
Milanese ed Azzi	4,44	1,71	1,48
Cem. di Merone	4,36	4,68	3,96
Calci e Cementi di Segni	4,22	11,12	9,73
F.lli Buzzi	1,41	1,30	3,41
G. Rossi	1,22	2,88	8,76
S.A.C.C.I.	0,78	2,94	13,93
Altri	23,61	17,88	2,78
Totale	100,00	100,00	3,69

Nel 1937 però nessuna delle altre aziende esistenti aveva una produzione che si avvicinasse lontanamente a quella delle due imprese maggiori. Lo stesso gruppo delle imprese facenti capo all'I.R.I. e cioè gli stabilimenti di Bagnoli e di Portoferraio dell'Ilva e quello di Terni della società omonima (escludendo lo stabilimento di Livorno nel quale nel 1937 l'I.R.I. aveva una partecipazione di minoranza), avevano una produzione di gran lunga inferiore.

Nel 1960, con la costituzione della Cementir, che ha assorbito la parte cementiera dell'Ilva, la quota spettante al gruppo è salita avvicinandosi a quella della Marchino, sia perché la Marchino ha perduto quota sia perché la Cementir si è ampiamente potenziata. La Calci e Cementi di Segni che nella graduatoria del 1937 occupava il sesto posto è salita nel 1960 al quarto posto.

Ma l'aspetto più interessante dal punto di vista della espansione di alcune piccole e medie aziende, giudicando dalle dimensioni nel 1937, appare dai rapporti esistenti per le aziende fra la produzione del 1937 e del 1960.

Di fronte ad una variazione della produzione complessiva da 1 a 3,69, le due imprese maggiori sono rimaste entrambe sotto il valore medio, nonostante gli sforzi compiuti e specialmente la Marchino ha subito un arretramento assai notevole. Le aziende piccole e medie nel 1937 hanno ampliato la loro produzione in alcuni casi in modo eccezionale, con rapporti di 13,93 per la S.A.C.C.I., di 9,73 per la Calci e Cementi di Segni, di 8,76 per la cementeria G. Rossi, di 7,26 per il gruppo facente capo all'I.R.I.

Lo stesso rapporto trovato per le altre imprese pari a 2,78 non è trascurabile se si tiene conto che in esso sono comprese alcune piccole imprese esistenti nell'anteguerra, e che tali sono rimaste, e le imprese di nuova costituzione che in alcuni casi erano ancora in via di assestamento.

Il confronto fra il 1937 ed il 1960 trova una ulteriore conferma se si considerano le posizioni occupate dalle due maggiori imprese nel 1952 e nel 1963.

La Italcementi scende da una quota del 46,32% ad una quota del 32,84% e la Marchino dal 14,40% al 10,51% mentre le aziende a partecipazione statale passano dal 3,08% al 13,09%, la Calci e Cementi di Segni dal 10,27% all'11,50% e le rimanenti aziende in complesso passano dal 26,02% al 32,06%.

In sostanza nel 1963 la Marchino dal secondo posto in graduatoria nel 1952 è scesa al quarto posto, mentre le altre imprese si sono largamente avvantaggiate.

Nonostante quindi le migliori posizioni di partenza e nonostante che l'espansione dei gruppi maggiori nel Mezzogiorno sia stata facilitata dalla loro esperienza tecnica ed economica e da un potenziale finanziario non indifferente, la resistenza alla loro penetrazione in tutta l'Italia settentrionale e centrale è stata assai vivace e tale resistenza non è venuta soltanto dalle imprese già esistenti ma anche da imprese nuove, come si è dimostrato nel capitolo nel quale sono stati trattati l'accesso e l'esodo delle imprese.

Dal punto di vista dell'importanza e dell'evoluzione delle posizioni dominanti delle imprese nel mercato del cemento l'argomento potrebbe considerarsi esaurito se non vi fosse da esaminare anche l'aspetto delle interferenze finanziarie fra le diverse imprese che ha una parte sempre importante nella vita delle imprese e nello sviluppo di un settore produttivo.

Questi collegamenti fra le imprese possono essere visti sotto due aspetti e cioè da un lato come collegamenti fra le aziende cementiere e dall'altro lato come collegamenti fra aziende cementiere ed aziende che operano in altri settori della produzione o in altri settori della vita economica.

Già ci siamo occupati nelle pagine precedenti di alcune integrazioni verticali che hanno un notevole peso sull'industria del cemento, e nel capitolo sulla concentrazione industriale abbiamo ampiamente considerati i raggruppamenti delle aziende cementiere, ricostruendo i gruppi industriali, senza per altro soffermarci sulla loro costituzione dato che ciò che allora interessava era soltanto la consistenza dal punto di vista quantitativo dei gruppi e delle aziende indipendenti. Esamineremo ora più da vicino questi fenomeni di raggruppamento e di dipendenza.

Una prima indagine della Commissione parlamentare di inchiesta si è svolta sulle interferenze esistenti fra le diverse società azionarie del settore cementiero. Con tale indagine si tendeva a stabilire quali fossero e quale portata avessero i collegamenti determinati dalle partecipazioni azionarie di ciascuna società nelle altre.

A titolo di chiarimento va subito precisato che i collegamenti derivanti dalle partecipazioni azionarie delle diverse società non sono i soli che determinano i collegamenti, in quanto possono sussistere anche interferenze dovute a partecipazioni di privati o di società finanziarie in più di una impresa cementiera.

I dati sulle partecipazioni azionarie ai quali sarà fatto riferimento hanno riguardo alle situazioni esistenti al 31 dicembre 1961.

Cominciamo con l'esaminare le partecipazioni delle imprese maggiori e le partecipazioni delle collegate nella capogruppo.

La Italcementi possedeva il 100% del capitale delle Cementerie Siciliane, e cioè 150.000 azioni sulle 150.000 esistenti, il 100% del capitale della Cementi Portland, 300.000 azioni su 300.000, la quasi totalità del capitale sociale della Cementerie delle Puglie, 1.499.900 azioni su 1.500.000 azioni, e della Cementerie di Sardegna, 1.999.800 azioni su 2.000.000, la maggioranza del capitale della Cementerie Apuane, 8.000 azioni su 12.000, e la minoranza nella Cementeria di Livorno con 49.500 azioni su 110.000. Per quanto riguarda quest'ultima partecipazione va precisato che dopo il 1961 la Cementir, che partecipava insieme alla Italcementi alla Cementeria di Livorno, ha assorbito l'intero capitale sociale, mentre la Italcementi è entrata con una partecipazione proporzionale nella Cementir di cui si preciserà a suo luogo la consistenza.

Le partecipazioni delle consociate fra di loro e nella capogruppo erano invece costituite da 10.000 azioni della Italcementi possedute dalla Cementerie di Sardegna; da 29.272 azioni della Italcementi, da 200 azioni della Cementerie di Sardegna e da 100 azioni della Cementerie delle Puglie possedute dalla Cementi Portland. Da tali incroci di partecipazioni appare evidente la posizione di controllo totale dei capitali delle consociate da parte della Italcementi.

L'Unione Cementi Marchino controllava la maggioranza del capitale sociale della Scandianese Leganti Idraulici, con 15.637 azioni su 18.000, e la Società Istriana Cementi, peraltro in liquidazione avendo perduto lo stabilimento esistente in Istria.

La Calci e Cementi di Segni possedeva la partecipazione di maggioranza nella A.B.C.D., con 260.000 azioni su 500.000 e la S.A.C.C.I. partecipava per la totalità del capitale della Cementi Elba.

Partecipazioni di maggioranza risultavano ancora per la F.lli Buzzi nella Soc. « Presa » con 400 azioni su 500 ed un capitale di soli 5 milioni, ma tale partecipazione è scarsamente significativa trattandosi di una nuova azienda che nel 1961 era appena allo stadio di progettazione.

Le altre partecipazioni erano costituite da 14.970 azioni su 800.000 nella S.A.C.C.I. da parte della Milanese & Azzi, che possedeva anche un'azione della Cementifera Italiana Fibronit, mentre quest'ultima aveva nel portafoglio 491 azioni su 800.000 della S.A.C.C.I. ed un'azione della Milanese & Azzi. La Cementeria di Merone partecipava con 3.900 azioni su 60.000 nella Cementeria Meridionale (Barletta) e con 4.500 su 250.000 nella Soc. Eternit, mentre la Cementeria di Monselice possedeva 10.667 azioni su 8 milioni della Italcementi.

Per quanto riguarda la Cementir le sue partecipazioni si limitavano a quella già ricordata nella Cementeria di Livorno, ora assorbita completamente, e nella Cementi Alba per la totalità del capitale sociale.

Come si è detto, questi sono i collegamenti esistenti direttamente fra le diverse società, ma altri collegamenti esistono sotto forma di partecipazione di società finanziarie nell'industria del cemento.

Infatti l'Istituto finanziario industriale (I.F.I.) che possedeva direttamente 25.248 azioni dell'Unione Cementi Marchino e 37.252 azioni tramite la Società Finanziaria Industria Cemento (S.F.I.C.), il cui capitale è intestato per 99,54% a nome della I.F.I., partecipava con il 50% del capitale sociale della Marchino e possedeva anche 800.000 azioni, su 1.600.000, della Cementerie di Augusta e 120.000 azioni, su 240.000, della S.A.I.C.E. e pertanto, a prescindere dalle altre partecipazioni personali, dette società apparivano collegate alla Marchino tramite l'I.F.I.

Per quanto concerne invece la partecipazione delle società finanziarie nell'industria del cemento, la Società Finanziaria per Opere Pubbliche e Imprese Industriali, facente a sua volta parte del gruppo Bombrini-Parodi-Delfino, partecipava al capitale sociale della Calci e Cementi di Segni con 2.400.000 azioni su 4.000.000 mentre il rimanente capitale di questa ultima società era di proprietà della famiglia Parodi-Delfino e per 700.000 azioni, a quanto dichiarato dalla Società stessa, di proprietà del Credito Lombardo, che peraltro a sua volta interpellato dalla Commissione di inchiesta ha negato l'esistenza di tale partecipazione, motivo per cui deve presumersi che si tratti di un semplice riporto di titoli e non di proprietà da parte del Credito Lombardo.

Una consistente partecipazione nell'Italcementi era intestata alla Soc. Strade ferrate meridionali che possedeva 844.000 azioni pari al 10,5% del capitale sociale.

Le altre partecipazioni di società finanziarie nell'industria del cemento riguardano la Cementir. La maggioranza relativa del pacchetto azionario di questa società è posseduto dalla Italsider (42,72%), che con una piccola partecipazione di altre società facenti sempre capo all'I.R.I. (1,5%) porta la partecipazione statale al 44,22%. Il 12,7% del capitale sociale è intestato alla Società meridionale di elettricità (S.M.E.), che a sua volta è controllata dall'I.R.I. con una partecipazione che nel 1960 era del 37,4%, ma che oggi dovrebbe essere superiore. Una consistente partecipazione nella società è quella della Edison (26,88%), mentre la « Centrale », tramite la Invest, ha una partecipazione del 3,26%.

Dopo l'assorbimento della Cementeria di Livorno da parte della Cementir, la Italcementi, in compenso della sua partecipazione alla Cementeria di Livorno, è entrata nella Cementir con il 3,15% del capitale sociale.

Pertanto gli interessi delle Società finanziarie nell'industria del cemento sono abbastanza consistenti anche se non dominanti, escluso il

caso dell'I.F.I. nella Unione Cementi Marchino e dell'I.R.I., tramite le finanziarie, nella Cementir, dato che la partecipazione della Finanziaria per Opere Pubbliche ed Imprese Industriali nella Calci e Cementi di Segni rientra nel gruppo al quale fa capo la stessa impresa cementiera. Oltre alle partecipazioni di comando di cui si è detto, le tre maggiori società finanziarie italiane e cioè la Soc. per le Strade ferrate meridionali, la Edison e la Centrale sono interessate, quale più quale meno, nel settore.

Dagli elementi sin qui esposti appare già la complessità delle interferenze esistenti fra le diverse società cementiere ed i loro collegamenti con altre aziende, collegamenti che apparirebbero ancora più complessi se si fosse indagato sulle partecipazioni azionarie dei privati, attraverso uno spoglio dei libri dei soci delle singole società. In alcuni casi tali interferenze sono evidenti, come quelle riguardanti la Milanese & Azzi e la Cementifera Italiana, che formano un gruppo e la Cementeria di Merone e la Cementeria Meridionale (Barletta), che sono collegate fra di loro.

La partecipazione di società cementiere in altre imprese non cementiere riguarda la Italcementi la quale, possiede direttamente 2.991.360 azioni della Italmobiliare sui 3 milioni di azioni ed indirettamente attraverso le consociate Calci Idrate d'Italia (C.I.D.I.) e la Cementi Portland rispettivamente altre 7.200 e 1.440 azioni con la conseguenza che tutto il capitale della Italmobiliare è controllato dalla Italcementi.

La stessa Italcementi ha partecipazioni di maggioranza nella Calci Idrate d'Italia (C.I.D.I.), nella Sacelit e nella Sacelit Siciliana, entrambe aziende produttrici di manufatti di cemento.

La stessa società partecipa con una minoranza del 20% nella Société Anonyme Internationale de Financement di Basilea.

Di tutte queste partecipazioni, che sono fuori dal settore dell'industria del cemento, indubbiamente la più importante è quella della Italmobiliare il cui capitale sociale di 15 miliardi di lire è completamente posseduto dalla Italcementi.

Il fenomeno è interessante anche da un altro punto di vista, in quanto, contrariamente a ciò che normalmente avviene, in questo caso è la società industriale a possedere il controllo della finanziaria e non viceversa.

Gli elementi che siamo venuti esponendo sulle interferenze esistenti fra le aziende cementiere, all'interno del gruppo di industria ed all'esterno di esso, completano il quadro della situazione esistente e delle posizioni dominanti nel settore.

PAGINA BIANCA

RELAZIONE PER LA MAGGIORANZA

Dall'esame delle documentazioni disponibili e delle elaborazioni compiute, di cui la relazione tecnica che precede costituisce un'ampia sintesi, la Commissione ha potuto trarre le seguenti conclusioni:

1) risulta accertata in tutto il periodo preso in esame un'ampia libertà di accesso e di esodo delle imprese produttrici;

2) risulta accertato un grado di concentrazione della produzione inferiore a quello di molti altri paesi con i quali è possibile un raffronto.

Le due maggiori imprese, unitamente alle loro consociate, producevano nel 1937 il 54%, nel 1960 il 45% ed oggi raggiungono una percentuale ancora minore del totale della produzione nazionale.

Hanno assunto invece una crescente posizione le aziende a partecipazione statale le quali, con gli impianti in corso di costruzione, raggiungeranno il 20%;

3) risulta accertato che i prezzi praticati in Italia sono i più bassi d'Europa e fra i più bassi del mondo;

4) è da ritenersi che, nel settore del cemento, si siano verificate e possano verificarsi economie di scala, sia negli investimenti sia nelle gestioni; le più elevate e le più accertabili sono però sicuramente quelle che derivano dall'utilizzo esclusivo delle loppe d'alto forno e dei carbonati di calcio.

Se economie di scala si verificano, consentendo elevati margini di profitto, queste costituiscono ragione di accertamento e di intervento in sede fiscale;

5) si ritiene che la regolamentazione da parte dello Stato dei prezzi del cemento debba essere conservata, dando però efficienza al Comitato interministeriale dei prezzi, talché alla determinazione dei prezzi stessi si pervenga con un serio e rigoroso accertamento di costi;

6) le imprese a partecipazione statale devono differenziarsi da quelle private anche con azioni di ricerca e di applicazione di nuovi utilizzi del cemento, atti a soddisfare i bisogni sociali come la prefabbricazione, la produzione in serie di elementi per costruzioni scolastiche, ospedali, edilizie popolari e simili;

7) premesso quanto sopra, si ritiene che nel settore del cemento non si verifichino effettive limitazioni alla libera concorrenza.

RELAZIONE DI MINORANZA

(PRESENTATA DAL DEPUTATO LEONARDI)

I principali caratteri dell'industria del cemento possono essere considerati i seguenti:

1) Industria a ciclo continuo, sotto molti aspetti simile a quella siderurgica, con un grado di integrazione del ciclo produttivo per stabilimento approssimativamente misurabile dal grado di meccanizzazione dei trasporti interni.

2) Rapporto piuttosto alto fra peso del prodotto finito e quello del materiale trattato (circa 1:6). Basso valore del prodotto finito rispetto al peso. Vincoli di localizzazione della materia prima attenuati dal crescente ricorso a processi di produzione di cementi artificiali e dalle migliorate possibilità di trasporto sia via terra, sia via mare.

3) Forte stagionalità nei consumi (industria edilizia e lavori pubblici) che sono soggetti anche a forti variazioni cicliche in contrasto con la esigenza di continuità di funzionamento derivata dalle caratteristiche del ciclo (continuo) e dalla alta percentuale di oneri fissi sulla composizione dei costi di produzione.

4) Alto rapporto capitale-addetto.

5) Forti economie di scala.

Dalle caratteristiche tecnologiche del ciclo continuo derivano l'impegno di capitale tendenzialmente alto per unità di addetto (di oltre 20 milioni), anche se ovviamente variabile a seconda della età dell'impianto, della sua grandezza e simili, la limitata possibilità di sostituzione del lavoro umano in processi dominati da fenomeni chimico-fisici, una composizione dei costi nella quale, similmente a quanto avviene in altre industrie a ciclo continuo, dominano le spese per materie prime, compresa l'energia, e quelle per i capitali (ammortamento, interessi, ecc.) rispetto a quella per la mano d'opera.

Le economie di scala riguardano:

Le materie prime, particolarmente l'energia (elettrica e termica) che costituisce una delle voci principali di costo (1).

Particolarmente importante per questo aspetto è negli impianti moderni il forno rotante che costituisce, per la sua voluminosità e il suo costo di impianto e di esercizio, l'elemento centrale che condiziona con la sua capacità produttiva tutta l'economia ed il ritmo di funzionamento dello stabilimento. Il forno è il massimo consumatore di combustibile e le dispersioni hanno luogo sia attraverso i gas di scarico, e ovviamente tendono a diminuire con l'aumento della lunghezza del forno stesso; sia attraverso le pareti la cui superficie aumenta molto meno del volume, che ovviamente determina la capacità produttiva del forno stesso (2).

Questo fenomeno, comune per altro ad altre tecnologie simili a quella del cemento, determinato dai rapporti geometrici fra misure lineari, di superficie e di volume, sta alla base del continuo sviluppo delle dimensioni dei forni rotanti (naturalmente entro i limiti compatibili con l'intervento di altri elementi che agiscono in senso contrario) e quindi della capacità produttiva degli stabilimenti. La messa a regime e lo spegnimento implicano inoltre evidenti perdite di calore; di qui la tendenza a prolun-

(1) Incidenze percentuali delle singole voci componenti il costo:

VOCI	Impianto 100.000 t. %	Impianto 250.000 t. %	Impianto 500.000 t. %
Materie prime	—	—	—
Energia elettrica	14.2	16.5	18.3
Combustibile	18.5	21.5	23.8
Materiali vari	15.7	18.2	20.2
Mano d'opera	17.8	11.6	8.2
Spese gen. fabbr. (compr. stipendi)	6.4	5.8	4.6
Ammortamenti	27.4	26.4	24.9
TOTALE	100.0	100.0	100.0

Fonte: C. CESARENI e F. COVA: *Il progresso tecnologico e la società italiana - Effetti economici sull'economia industriale italiana (1938-1958)*, Giuffrè, Milano 1960.

Facciamo notare che tra i fattori determinanti le economie di scala per le materie prime rientra anche il fatto che i grandi gruppi del cemento sono anche fra i maggiori autoproduttori di energia elettrica.

(2) M. E. WITT: *Portland Cement Technology*, Chemical Publishing Co., p. 90 e segg.
 INGVAR SVENNILSON: *Growth and Stagnation in the European Economy The Cement Industry*, U.N.O., pag. 156 e segg.
 DUNCAN BURN: *The Structure of British Industry, Building Materials Industry*.

gare al massimo i periodi di funzionamento e a sfruttare le economie di scala anche da questo punto di vista (3).

Il capitale. Le economie di scala nel costo degli impianti per la produzione del cemento dipendono dalle caratteristiche che questa industria ha in comune con altre industrie a ciclo continuo (chimiche, siderurgiche e simili) per cui il costo dell'impianto dipende in larga misura dalle superfici impegnate, mentre la capacità dell'impianto stesso dipende dal volume. Tenuto conto di altri fattori, come l'aumento dello spessore delle pareti con l'aumento dei diametri e simili, anche per l'industria del cemento, per il rapporto fra la capacità produttiva e costo dell'impianto, può essere adottata in linea del tutto approssimativa ed empirica la regola cosiddetta dello 0,6-0,7 (4).

Si tratta, come è noto, di una regola unicamente adatta a fornire un ordine di grandezza delle economie di scala. In pratica, distinguendo gli impianti in tre gruppi, piccoli (non inferiori a 100.000 t./anno), medi (200-250.000 t./anno), grandi (500.000 t./anno) si possono accettare di massima le valutazioni (Cesareni-Cova) (5) che, posto uguale a 100 l'indice unitario di investimento per unità di prodotto (tonn.) per lo stabilimento di media grandezza, danno rispettivamente un indice di 120 per uno stabilimento piccolo e un indice di 85 per uno stabilimento grande. Inoltre, come è noto, esistono differenze fra i costi di impianto per il cemento ad alto forno o pozzolanico rispetto a quello portland. Generalmente i costi sono per i primi minori che non per i secondi ma non è il caso qui di entrare in particolari.

Il lavoro. Nei processi a ciclo continuo il costo del lavoro ha generalmente una incidenza limitata sul costo totale; comunque anche per questo fattore si possono avere economie di scala derivanti da fenomeni di « ingrandimento » contrapposti a quelli « ripetitivi » propri alle industrie di « montaggio ». Con l'ingrandimento diventa economica l'introduzione di sistemi automatici e la più o meno completa meccanizzazione dei trasporti interni, tenuto conto naturalmente anche del costo del lavoro variabile nelle diverse circostanze.

Il fenomeno delle economie di scala è fondamentale per una giusta comprensione della tendenza al continuo aumento della capacità produt-

(3) Relazione del prof. S. Alberti alla Commissione d'inchiesta.

(4) La formula è $C_x = C_o \left(\frac{P_x}{P_o} \right)^{0.6}$. Vedi: LUIGI BRUNI, *Cause e misura delle economie interne di scala a tecnica data*. Estratto fasc. 5, Scuola E.N.I.; CECIL CHILTON, *Cost Engineering in the Process Industries*, McGraw-Hill Book Co.

(5) C. CESARENI e F. COVA: *Il progresso tecnologico nell'industria italiana del cemento*, Relazione al Congresso « Il progresso tecnologico e la società italiana ».

tiva media degli impianti (6), della posizione dei gruppi maggiori rispetto ai produttori più piccoli, dell'andamento dei prezzi del cemento tendenzialmente in diminuzione in termini assoluti o, comunque, in termini relativi rispetto ad altri prodotti.

Il fenomeno delle economie di scala risulta solo parzialmente trattato negli interrogatori e nelle relazioni alla Commissione, tanto che non risulta possibile trarre da questa documentazione delle conclusioni univoche. Per chiare indicazioni in merito rinviamo alla memoria presentata da C. Cesari e F. Cova al Congresso sul « Progresso tecnologico e la società italiana » dalla quale (pag. 17) risulta che da calcoli fatti per le tre unità di 100, 250 e 500 000 t/anno e posto uguale a 100 il costo di produzione per l'unità media (250.000 t), il costo per l'unità piccola risulta uguale a 116 e quello della grande uguale a 90.

Naturalmente la presenza di forti economie di scala non comporta necessariamente nell'industria del cemento, come del resto nelle altre industrie simili, la scomparsa di piccole unità produttive. Per la sopravvivenza di queste ultime esistono ragioni varie attinenti alla disponibilità di materie prime particolarmente adatte, per esempio, alla cottura in vecchi forni verticali, alla ubicazione presso mercati di consumo modesti ma con trasporti particolarmente onerosi dai grandi centri produttori, a condizioni di ammortamento (più o meno avanzato, in diversi casi completato) (7), a disponibilità di mano d'opera di carattere familiare, a combina-

(6) Impianti per la produzione di cemento in Italia:

	1952	%	1962	%
I categoria n.	65		49	
< 100.000 t./anno t.	2.379.619	34,7	1.949.968	9,7
II categoria n.	25		43	
100-300 000 t./anno t.	4.132.584	60,3	7.879.771	39,0
III categoria n.	1		21	
> 300.000 t./anno t.	341.685	5,0	10.345.101	51,3
		100,0		100,0

Associazione italiana tecnico economica del cemento, Relazione per il 1962 alla Assemblea delle Associate.

I. SVENNILSON, *op. cit.* pag. 156.

(7) In una simile industria è naturale riscontrare che, malgrado il rapido aumento del consumo, appare una tendenza ad un eccesso di capacità perché gli impianti del tipo più vecchio sono eliminati solo lentamente. Esistono poche industrie nelle quali il costo del capitale sia così alto e il costo del lavoro così basso per unità di prodotto cosicché gli impianti una volta ammortizzati possono benissimo essere tenuti in attività accanto alle unità più moderne. Degli accordi di cartello nell'ambito dell'industria possono anche ritardare la modernizzazione.

I. SVENNILSON, *op. cit.* pag. 156.

zione di altre produzioni con quella del cemento, ecc. Questo argomento della sopravvivenza della piccola produzione accanto alla grande è uno di quelli trattati più diffusamente nei documenti della Commissione. Tenuto conto del modo, a nostro parere insufficiente, in cui è stato trattato il problema delle economie di scala e di altri vantaggi dei grandi impianti relativi per esempio alla omogeneità del prodotto, ai mezzi di conservazione del prodotto, ai mezzi di trasporto e simili, non si deve cadere nell'errore di stabilire apparenti condizioni di parità o quasi fra i grandi e i piccoli produttori sostenendo che i vantaggi dei primi sarebbero compensati da vantaggi in fattori differenti, ma altrettanto forti, per i piccoli.

In realtà sono i grandi che hanno determinato le condizioni del mercato italiano, come del resto è avvenuto in tutti gli altri paesi, e la sopravvivenza di un certo numero di piccoli produttori è dovuta solo in parte limitata a obiettivi e permanenti fattori di compenso, mentre, per buona parte, dipende dallo sviluppo particolarmente intenso della domanda in questo dopoguerra, che ha lasciato posto per tutti.

I vantaggi obiettivi della grande produzione rispetto alla piccola, connessi ovviamente con la potenza finanziaria, si fanno sentire soprattutto nei periodi di recessione (8) o di stagnazione, mentre nei periodi di espansione, soprattutto quando questa è rapida, come è avvenuto in Italia negli anni '50, la convivenza con la piccola produzione in un mercato regolato come quello italiano, crea notevoli vantaggi alla grande.

A grandi linee la struttura dell'industria del cemento italiana può essere definita dalla attribuzione della capacità produttiva totale per 1/3 alla Italcementi, 1/3 ad altri grandi gruppi (Segni, Marchino, ecc.) e 1/3 a produttori indipendenti. Per una più dettagliata distribuzione della produzione v. *Relazione tecnica*, cap. IV; v. inoltre l'intervento Italcementi nella Cementir.

Dei 25 maggiori stabilimenti (1960) con produzione superiore alle 200.000 t/anno solo due non appartengono ai 5 maggiori gruppi ai quali appartengono tutti e cinque gli stabilimenti con una produzione superiore

(8) Gli effetti combinati della longevità degli impianti, il grande impegno di capitale per unità prodotta, il rapido aumento della produzione-uomo dovuto alla meccanizzazione, la migliore utilizzazione del combustibile e la maggiore capacità dei forni, la omogeneità del prodotto, le fluttuazioni dei mercati, tutti questi fattori hanno provocato una forte concentrazione finanziaria dell'industria. L'impegno di capitale per unità di prodotto e la bassa percentuale del costo del lavoro rispetto alla produzione, che è diminuita in modo continuo dal 25% nel 1907 al 13% nel 1951, spingono a lavorare a piena capacità. Nel passato, quando la domanda non si espandeva con la capacità di produzione disponibile ne derivava una diminuzione del prezzo. Poiché questo non produceva un forte aumento della domanda ne derivava una forte spinta alla concentrazione delle imprese, alla amalgamazione. In tre occasioni in Gran Bretagna la « guerra dei prezzi » ha provocato l'amalgamazione che a sua volta ha portato ad un aumento dei prezzi. (D. BURN, *The Structure of British Industry*, pag. 326).

a 500.000 t/anno. Si tratta non solo degli impianti più potenti ma anche di quelli più moderni e che da soli hanno contribuito nel 1960 per oltre il 70% al totale della produzione nazionale che, nello stesso anno, disponeva di complessivi 117 stabilimenti.

È da rilevare che buona parte di questi maggiori impianti è stata costruita nel Mezzogiorno, dove sono state concesse notevoli agevolazioni (v. *Relazione tecnica*, cap. VIII, e il caso denunciato da Cova dello stabilimento costruito in Sardegna per l'80% con un mutuo al 4,5%, e per il 10% con un contributo a fondo perduto).

In tale modo i gruppi maggiori sono stati messi in grado di godere non solo delle economie di scala, data la grandezza e la modernità dei loro impianti, ma anche di particolari facilitazioni (prezzo del capitale, imposte, costo del lavoro, ecc.).

È difficile calcolare quanto questa situazione possa significare agli effetti dei costi di produzione; comunque alle economie di scala devono essere aggiunte quelle derivanti dalle facilitazioni sopra accennate.

Il prezzo franco-stabilimento fissato dal C.I.P. nei modi illustrati dai lavori della Commissione, di subordinazione alle indicazioni dei gruppi privati, ha coperto tanto i piccoli produttori quanto i grandi e si è in pratica adeguato al maggior livello dei primi.

Le operazioni sui prezzi C.I.P. « base » per arrivare ai prezzi al cliente sono state illustrate (*Relazione tecnica* e interrogatori). Per generale dichiarazione degli interrogati, scarsi sono stati gli sconti concessi, nel periodo esaminato, sui prezzi franco-stabilimento che hanno coinciso praticamente con quelli C.I.P. I veri sconti sono concessi come rimborso spese trasporto in dipendenza dalla distanza dell'utilizzatore rispetto allo stabilimento fornitore e a quello più vicino.

Questa situazione è stata favorevole sia ai piccoli che, in tal modo, hanno avuto assicurata la sopravvivenza fornendo piccoli mercati locali, sia ai grandi che hanno, in tal modo, evitato una situazione di accanita concorrenza tra di loro e si sono assicurati condizioni favorevoli con larghi margini di profitto nei periodi di domanda crescente, quando maggiore è stata la parte della produzione che hanno potuto smaltire nell'ambito del mercato più prossimo con limitati sconti di incontro-nolo e si sono nel contempo assicurati un mercato sicuro atto a mantenere una sufficiente utilizzazione degli impianti anche nei periodi di recessione nei quali essi possono allargare, rinunciando ad una parte di profitto, le proprie sfere di influenza con maggiori sconti per incontro-nolo, eliminando ovviamente i piccoli che incontrano sulla loro strada. Fondamentale è infatti per ogni impianto moderno fortemente capitalizzato, a ciclo continuo, il mantenimento di un grado di utilizzazione costante atto a coprire

gran parte della capacità produttiva (minimo utile indicato nell'interrogatorio Pesenti è l'83%, 320-340 giorni-anno secondo la relazione alla Commissione del prof. S. Alberti).

Il prezzo del C.I.P., concepito come massimo, si è di fatto trasformato in prezzo base ed ha costituito uno strumento di limitazione della concorrenza poiché è rispetto ad esso che sono stati misurati i rapporti di forza dei vari produttori, in pratica con la sola ammissione degli sconti per incontro-nolo. Qualsiasi azione concorrenziale, atta a turbare la situazione di equilibrio attraverso ribassi di prezzo franco-stabilimento, avrebbe di fatto provocato una situazione di lotta concorrenziale impossibile per i piccoli rispetto ai grandi che avrebbero facilmente potuto assorbire nella loro economia di gruppo le eventuali perdite per maggiori sconti per incontro-nolo sufficienti per decisive incursioni sul mercato del violatore, fino alla sua distruzione.

Una simile azione avrebbe potuto essere tentata da un piccolo desideroso di diventare grande o da un nuovo intervenuto con la possibilità di essere subito grande.

Dati i caratteri dell'industria già illustrati con nuovi impianti economici di potenzialità minima di 200.000 t/anno (costo di circa 5 miliardi) questa operazione avrebbe però potuto solo essere condotta da un gruppo già sufficientemente grande che avrebbe avuto convenienza ad accordarsi per evitare una lotta che lo avrebbe messo probabilmente di fronte ad una coalizione degli altri produttori e avrebbe quindi resa probabile la sua distruzione.

Sintomatico è il fatto che lo Stato per i suoi acquisti ovviamente molto importanti per i lavori pubblici ha rispettato questa convenzione tacita di considerare il prezzo C.I.P. non come prezzo massimo ma come prezzo base. Questa posizione di equilibrio fra i grandi gruppi è stata mantenuta e rafforzata anche dalla espansione che tutti hanno fatto dei loro nuovi impianti in nuove regioni e, si può dire, anche dei loro impianti nuovi nel meridione e nelle isole, in riva al mare, il che permette loro di svincolarsi in larga misura dai limiti delle distanze attraverso il trasporto via mare, molto più economico di quello via terra.

Su questa base di equilibrio controllato di larghi profitti garantiti nel periodo di sviluppo e di sicurezza nel futuro garantita dalla possibilità di utilizzare la zona dei piccoli allo scopo di ammortizzare il ciclo, i grandi hanno avuto vantaggio a mantenere sostanzialmente le loro vecchie proporzioni del mercato nazionale. Un certo spazio è stato lasciato di necessità all'impresa statale data la sua possibilità di sviluppare la produzione del cemento come produzione complementare a quella siderurgica, mediante l'utilizzazione della loppa.

Questa posizione di larghi profitti e di sicurezza ha permesso ai maggiori gruppi, e quindi innanzitutto alla Italcementi, di utilizzare i mezzi ottenuti attraverso il cemento per allargare la propria attività in altri settori fra cui quello giornalistico, creditizio, immobiliare, tipico del gruppo con potere concorrenziale a quello statale.

Questo deve essere considerato uno degli aspetti più gravi della questione che trae origine dalla particolare situazione dell'industria del cemento, ma che può trovare soluzione solo uscendo dai ristretti limiti dell'industria stessa, cosa che la Commissione non ha voluto fare.

In conclusione:

al primo quesito posto alla Commissione affinché « accerti le principali limitazioni alla concorrenza nei vari settori dell'attività economica del Paese », si risponde: in termini positivi e cioè che in questa industria esistono limitazioni alla concorrenza, rilevando queste dai margini di profitto eccezionalmente favorevoli e dalla protezione statale ai medesimi e non dal movimento di entrata e di uscita delle imprese nel settore, che non è rilevante a questo effetto.

Al secondo quesito: « esamini le cause immediate di tali limitazioni e valuti gli effetti che le limitazioni stesse producono sullo sviluppo economico », si risponde: l'intervento dello Stato, sia attraverso l'opera del C.I.P. che ha fissato prezzi tali da remunerare i costi marginali notevolmente superiori ai costi medi, data l'esistenza di forti economie di scala; sia attraverso gli acquisti diretti che hanno confermato la funzione dei prezzi C.I.P. come prezzi base e non come prezzi massimi; sia attraverso il comportamento delle aziende a partecipazione statale del tutto simile a quello delle industrie private; sia, infine, attraverso le considerevoli facilitazioni finanziarie concesse soprattutto ai grandi gruppi per lo sviluppo della loro produzione in alcune zone del paese, ha creato una posizione di effettivo privilegio per i maggiori produttori legalizzando una situazione del tutto simile di fatto a quella che i grandi gruppi stessi avrebbero potuto creare con accordi di cartello.

Il modo in cui è stato effettuato l'intervento statale ha praticamente creato situazioni di rendita per i produttori in grado di utilizzare in forte misura economie di scala.

Ne sono derivati utili particolarmente alti per i gruppi più forti — che risultano anche nella *Relazione sull'autofinanziamento industriale* redatta per la Commissione dal professor. F. M. Paces — con conseguenti larghe possibilità di remunerazione non solo del capitale azionario ma soprattutto con conseguente accumulo di disponibilità interne utilizzate per autofinanziamento di ulteriori impianti nel settore o per espansioni

di vario genere fuori del settore stesso. Alla favorevole situazione per l'autofinanziamento si devono aggiungere le condizioni di favore particolarmente fatte a questa industria nelle zone di intervento della Cassa per il Mezzogiorno.

Ne è derivata una espansione nel settore non equilibrata rispetto ad altri settori della economia nazionale con conseguente cattiva utilizzazione delle risorse disponibili. Si ricorda che questo settore ha scarse possibilità di esportazione e occupa una mano d'opera estremamente ridotta rispetto al capitale investito. I danni non si limitano ad una deviazione agli effetti della costituzione del reddito nazionale complessivo nella utilizzazione delle risorse, che avrebbero potuto essere meglio utilizzate in altri settori, ma si estendono a valle con pressioni alla utilizzazione della capacità produttiva disponibile in opere non prioritarie per l'economia nazionale quali principalmente le autostrade. Ciò da uno squilibrio ne derivano altri, forse ancora maggiori.

In risposta al terzo quesito: « suggerisca misure atte a eliminare gli effetti negativi e a rimuovere le cause che li determinano », si ritiene opportuno ricordare i particolari caratteri dell'industria del cemento (prodotto sostanzialmente omogeneo e tipizzato, forti impegni di capitale, forti economie di scala legate non solo alla quantità del prodotto ma anche alla continuità della produzione e simili) che la indicano come una delle possibili industrie da nazionalizzare, tenuto anche conto delle caratteristiche del prodotto certamente di « base ».

Indipendentemente dal perseguimento o meno di questo obiettivo, ma, comunque, alternativamente, riteniamo essenziale che l'intervento statale venga profondamente modificato e, in particolare, che:

1) il C.I.P. fissi i prezzi attraverso proprie dirette ed accurate analisi modificandoli in rapporto alla diminuzione dei costi conseguenti agli incrementi di produttività (progresso tecnico). Il C.I.P. deve diventare uno strumento per la politica economica e non un semplice registratore e legalizzatore di situazioni cosiddette di mercato, ma in sostanza determinate dai grandi gruppi. In particolare si ritiene che i prezzi del cemento possano essere ridotti su base nazionale e sarebbe forse opportuno studiare le possibilità di prezzi differenziati per zona;

2) l'esistenza di forti economie di scala connesse con forti disponibilità finanziarie costituiranno comunque e sempre una posizione di vantaggio per i grandi gruppi. La fissazione di un prezzo ufficiale massimo ma che presumibilmente finirà sempre per funzionare come prezzo base, deve essere quindi accompagnata da una precisa azione fiscale atta a riportare alla disponibilità del pubblico erario i profitti eccedenti i livelli

normali e derivanti dalla vendita di un prodotto essenziale per l'economia nazionale. Le possibilità ed i limiti dell'azione fiscale dipenderanno proprio dal modo di operare del C.I.P. e dei mezzi di conoscenza, anche a livello dei singoli impianti, che questo organo potrà fornire per l'azione pubblica. In tale modo e sia pure indirettamente, potranno essere eliminate, o limitate, le posizioni di forza e di privilegio che i grandi gruppi possono facilmente crearsi facendo leva anche su un'azione politica (per esempio, attività giornalistica della Italcementi) resa possibile dagli alti livelli dei loro profitti. Ciò implica naturalmente la possibilità di analisi di tutte le attività dei gruppi dei quali fa parte la produzione cementifera;

3) le industrie di proprietà pubblica devono differenziarsi da quelle private svolgendo anche un'azione di ricerca e di applicazione nel campo delle utilizzazioni del cemento per produzioni maggiormente atte a soddisfare bisogni sociali, come la prefabbricazione o, comunque, la produzione in serie di elementi per costruzioni scolastiche, ospedali, edilizia popolare e simili.

Si ritiene cioè opportuno che le industrie di proprietà pubblica si indirizzino verso attività atte a valorizzare per fini sociali i vantaggi derivanti dalla concentrazione verticale del processo produttivo contrappo-
nendosi, in tale modo, alle attività dei grandi gruppi privati che agiscono nello stesso senso per fini speculativi, operando per esempio sul mercato delle aree. Anche questo può essere considerato un mezzo per ristabilire condizioni di parità concorrenziali.

RELAZIONE DI MINORANZA

(PRESENTATA DAL DEPUTATO ROBERTI)

La legge istitutiva ha affidato alla Commissione di inchiesta i seguenti compiti:

a) accertare le principali limitazioni alla concorrenza nei vari settori delle attività economiche del paese;

b) esaminare le cause immediate di tali limitazioni e valutare gli effetti che le limitazioni stesse producono sullo sviluppo economico del paese;

c) suggerire misure atte ad eliminare gli effetti negativi e a rimuovere le cause che li determinano.

Per individuare l'eventuale esistenza delle limitazioni suddette, per quanto riguarda il settore del cemento, il gruppo di lavoro, creato in seno alla Commissione — d'accordo con la segreteria tecnica ed attraverso l'esame attento dell'ampia e pregevole *relazione tecnica* da essa redatta, nonché sulla scorta del copioso materiale informativo precedentemente raccolto dalla Commissione e dagli interrogatori contestativi — ha ritenuto dover fissare la sua attenzione prevalentemente sui seguenti aspetti del fenomeno:

a) anzitutto sulla struttura dell'industria del cemento in Italia, sia nella sua attuale consistenza (addensamento per imprese indipendenti e gruppi di imprese, e distribuzione territoriale) sia nel suo andamento dinamico in un ampio periodo di tempo (dal 1937 ad oggi);

b) in secondo luogo, sulla formazione e sull'andamento dei costi e dei prezzi del prodotto, in relazione specialmente alla ricerca ed individuazione di cause perturbatrici — in senso monopolistico ed oligopolistico — della loro libera determinazione.

Come risultato di tale studio si ritiene poter presentare le seguenti brevi considerazioni e conclusioni:

I) - *Sviluppo dell'industria del cemento dal 1937 al 1960; dimensioni e concentrazioni delle imprese private e pubbliche; libero movimento delle imprese indipendenti.*

L'industria del cemento è caratterizzata in Italia da uno straordinario sviluppo avvenuto dalla guerra in poi: a tal uopo la relazione della segreteria tecnica ha ritenuto di dover esaminare l'andamento della produzione nel periodo che va dal 1937 al 1960.

In tale periodo la produzione risulta aumentata (in numero indice) da 100 a 368; in analoga misura risulta aumentata la dimensione media delle singole imprese produttive (da 100 a 354) (v. *Relazione tecnica*, cap. IV).

Tale aumento notevolissimo della produzione e delle dimensioni delle imprese non si è però ripercosso sulla concentrazione delle imprese, che si è mantenuta invece presso a poco costante.

Altro elemento da considerare è che l'aumento è registrato in minor proporzione nelle aziende private che in quelle pubbliche, sia sotto il profilo della percentuale di produzione totale, sia come aumento di dimensione degli stabilimenti; infatti, mentre il maggior gruppo privato — Italcementi e imprese collegate — è disceso da una percentuale di produzione del 39,01 ad una percentuale del 34,61, le aziende raggruppate dell'I.R.I. sono salite invece, nello stesso periodo, dal 5,90 all'11,62 della produzione totale, senza contare i nuovi grandi impianti in corso di allestimento dopo il 1960. (V. *Relazione tecnica*, cap. IV e IX).

Sempre nell'esame dell'andamento dell'industria del cemento nel periodo indicato (1937-1960), gli accertamenti compiuti indicano che c'è stato inoltre un libero movimento di ingresso e di esodo di imprese indipendenti. Infatti, su 71 imprese indipendenti esistenti nel '37, ne sono scomparse 37; ma al loro posto se ne sono formate 29 nuove; inoltre, sia l'esodo che l'ingresso di tali imprese appaiono determinati da cause fisiologiche sotto il profilo della produzione, perché le 37 imprese scomparse avevano tutte una produzione inferiore alla media e che pertanto non consentiva loro una facile vita; le 34 imprese sopravvissute, invece, sulle 71 originarie, hanno tutte fortemente aumentato il loro livello di produzione; del pari, le 29 nuove imprese sorte hanno quasi tutte una dimensione di gran lunga superiore alle 37 imprese scomparse.

Gli elementi suddetti, attraverso l'andamento dinamico delle imprese, sia pubbliche che private, sia raggruppate che indipendenti, sembrano escludere, pertanto, sotto questo aspetto, la esistenza di cause perturbatrici e limitatrici della concorrenza; comunque, lo straordinario sviluppo della produzione verificatosi in questo periodo, produzione che ha trovato per intero assorbimento nel mercato ed anzi ne ha costituito un elemento di incentivazione, esclude, in ogni caso, che eventuali cause limitatrici abbiano potuto produrre effetti e conseguenze negative sullo sviluppo economico del paese.

Infine, per maggiore tranquillità e conferma di giudizio, è stato eseguito un attento raffronto fra l'indice di concentrazione della produzione del cemento in Italia e quelli esistenti negli altri principali paesi europei.

Da tale raffronto la concentrazione d'imprese in Italia appare di gran lunga inferiore a quella constatata in Gran Bretagna, Belgio, Danimarca, Norvegia, Svezia, Svizzera, Austria, Olanda, Grecia; all'incirca pari a quella della Francia e di poco superiore solo alla Germania.

Pertanto, anche da quest'altro punto di vista, non pare ci si trovi di fronte ad alcuna situazione anormale o patologica.

II) - *Distribuzione territoriale dell'industria del cemento; sviluppo nel Mezzogiorno e nelle Isole.*

Ad analoghe conclusioni pare si debba giungere se si considera un altro aspetto del fenomeno, quello cioè della distribuzione territoriale degli impianti di produzione. Anche per questo aspetto gli accertamenti della *Relazione* si giovano di indagini del fenomeno attraverso il tempo, sempre nel periodo dal 1937 al 1960; orbene, il fenomeno stesso è caratterizzato da un progressivo sviluppo della distribuzione territoriale, sia attraverso la creazione di numerosi impianti con attrezzature moderne nel Mezzogiorno e nelle Isole che ne erano prima sostanzialmente sfornite, sia attraverso una più uniforme distribuzione delle varie imprese nelle varie zone, in modo che si è avuto quasi dovunque un affiancamento di nuove imprese a quelle precedenti, che esercitavano dei predomini locali; sicchè oggi i vari mercati locali appaiono in linea di massima equilibrati e distribuiti tra le varie imprese (cap. V della *Relazione tecnica*).

Anche, quindi, sotto il profilo della distribuzione territoriale, eventuali limitazioni alla concorrenza, prima forse esistenti, appaiono eliminate, anche qui con un constatato vantaggio dello sviluppo economico del paese.

III) - *Posizioni dominanti, integrazioni verticali ed interdipendenze finanziarie.*

Sempre sotto il profilo della strutturazione dell'industria cementifera e quindi delle dimensioni, concentrazione e distribuzione delle imprese produttrici, la *Relazione tecnica* si è data carico, nell'ultimo capitolo, di esaminare la esistenza o meno di posizioni dominanti, integrazioni verticali, profitti di posizione ed interdipendenze finanziarie delle varie imprese.

Da tale esame e da numerosi elementi emersi sia attraverso gli interrogatori contestativi, sia attraverso altri accertamenti compiuti nella *Relazione tecnica*, è apparsa la esistenza di due posizioni che, pur non potendosi definire dominanti nel significato tecnico della locuzione, tuttavia presentano peculiari caratteristiche: quella della Italcementi ed industrie collegate, e quella della Cementir e delle altre industrie di Stato; con l'aggravante, per quest'ultima, che essa ha potuto creare grandissimi complessi produttivi, avvalendosi di possibilità quasi illimitate di ricorso al credito ed a contributi, ed esercitando altresì una forma notevolissima di integrazione verticale, dal momento che gli stabilimenti cementiferi sono abbinati agli stabilimenti siderurgici, che producono le loppe, le quali vengono utilizzate in esclusiva per la produzione del cemento, ad un costo notevolmente inferiore e con minor impiego di capitale. Altro caso di integrazione verticale è stato constatato per lo stabilimento di Ravenna dell'A.N.I.C., abbinato a quello della gomma sintetica, della cui lavorazione utilizza i residui (carbonato di calcio).

Tuttavia, pur sottolineando la opportunità che tale situazione delle pubbliche imprese cementifere venga attentamente sorvegliata onde evitare l'accentuarsi del fenomeno della anormale espansione e della integrazione verticale che potrebbe provocare una limitazione notevole alla concorrenza, è giusto rilevare che nel periodo in riferimento tale limitazione non desta preoccupazione, sia perché la posizione di facilitazione, le integrazioni ed i profitti di produzione delle imprese pubbliche vengono sufficientemente fronteggiate dalle dimensioni ed interdipendenze degli altri gruppi di imprese private, sia perché la determinazione dei costi e dei prezzi tramite il C.I.P. praticamente blocca la possibilità di adoperare le facilitazioni suddette per una manovra perturbatrice del mercato, per lo meno dal punto di vista del rialzo del prezzo; mentre qualche preoccupazione può aversi soltanto per le manovre di rottura del mercato attraverso riduzioni eccessive dei prezzi. A tale proposito, non sarà inutile ricordare che lo stesso Ministro per le partecipazioni statali nello stato di previsione per l'anno finanziario 1965 ha riconosciuto che le imprese cemen-

tifere pubbliche possono praticare prezzi « particolarmente competitivi » per i « vantaggi connessi alla integrazione tecnico-produttiva con gli impianti siderurgici » (pag. 312-313).

IV) - *Andamento dei costi e dei prezzi; sconti-nolo, economie di scala, incidenza degli ammortamenti.*

Infine, per un esauriente giudizio sulla esistenza o meno di limitazioni alla concorrenza nel settore in oggetto, bisogna esaminare ovviamente l'andamento dei costi e dei prezzi.

A tale proposito la *Relazione tecnica* e gli altri accertamenti eseguiti suggeriscono due considerazioni:

a) manovra degli sconti-nolo.

Dal momento che la concorrenza non può essere limitata attraverso la manovra dei prezzi che sono fissati dal C.I.P. franco-stabilimento, l'unica manovra possibile resterebbe quella consistente negli sconti-nolo da parte di produttori più lontani per invadere in tal modo mercati zionali distanti dagli stabilimenti di produzione. Senonché, neppure sotto tale aspetto può rilevarsi una anomalia apprezzabile, dal momento che i piccoli e medi produttori non hanno bisogno di raggiungere i mercati più lontani, in quanto esauriscono la loro produzione sui mercati locali e quindi non possono venire disturbati da tali sconti, che incidono solo sui grandi produttori; pertanto, anche tali sconti non solo non costituiscono una perturbazione del normale andamento del mercato, ma anzi, incidendo solo sulle imprese maggiori, valgono a neutralizzare parte dei vantaggi che ad esse possono derivare dalle cosiddette economie di scala (v. *Relazione tecnica*, cap. VI).

D'altra parte, però, lo sviluppo di una equilibrata distribuzione territoriale degli stabilimenti, precedentemente indicata, tende a ridurre progressivamente anche questo fenomeno.

b) Economie di scala ed ammortamenti.

Dalla analisi dei costi della produzione del cemento compiuta nel 1960 per incarico del C.I.P. dalla A.I.T.E.C. — Associazione italiana tecnico economica del cemento — e riesaminato successivamente dalla Commissione attraverso gli interrogatori contestativi (*Relazione tecnica*, cap. VII), sono state individuate le varie voci componenti il costo di produzione risultato nel complesso di lire 770 per quintale.

Sulla scorta di tali accertamenti ed attraverso un attento ed analitico studio eseguito nella *Relazione tecnica*, cap. VII, per 88 stabilimenti —

ed accuratamente verificato con vari procedimenti di calcolo — è stato esaminato l'andamento delle tre più importanti componenti del costo (ore di lavoro, per tonnellata di clinker, combustibile ed energia) e si è rilevato che una certa tendenza, per quanto limitata, alla economia di scala esiste solo per la voce « ore di lavoro » mentre appare di gran lunga minore per il combustibile e del tutto trascurabile per l'energia.

Ma di fronte a tale tendenza se ne manifesta un'altra del tutto contraria per quanto riguarda l'ammortamento; infatti si è constatato che la componente del costo dovuta all'ammortamento aumenta quasi in ragione diretta delle dimensioni delle aziende, per cui le due tendenze vengono a neutralizzarsi (cap. VII); mentre non si può nemmeno escludere, per le imprese minori ed a struttura più familiare, una aliquota variabile di evasione fiscale e di fatturazione, assolutamente impossibile invece per le imprese maggiori ad evoluta e controllata struttura organizzativa.

V) - Conclusioni.

Dalle considerazioni sopra svolte e dagli esami attenti degli accertamenti eseguiti dalla Commissione, nonché dalla elaborazione di essi fatta dalla *Relazione tecnica*, emergono le seguenti conclusioni:

1) la struttura dell'industria del cemento in Italia appare in linea di massima normale e proporzionata alle necessità tecniche ed economiche della produzione stessa, equamente distribuita sul territorio nazionale e con un indice di concentrazione inferiore a quello esistente negli altri Stati europei.

Inoltre, essa consente la coesistenza di gruppi di imprese di notevoli dimensioni sia nel campo privato sia in quello pubblico e, contemporaneamente, la coesistenza non disturbata di numerose imprese indipendenti, che hanno potuto liberamente sorgere o scomparire e possono operare senza ostacolo da parte di gruppi maggiori;

2) la determinazione dei prezzi franco-stabilimento da parte del C.I.P. esclude la possibilità di manovre sulla concorrenza, le quali, d'altra parte, non sono emerse nella loro incidenza sul mercato; le operazioni di facilitazione sugli sconti-nolo, per quanto sicuramente ipotizzabili, non sono apparse però perturbatrici della concorrenza nei confronti delle minori imprese e pertanto possono considerarsi rientranti nella normale attività di emulazione concorrenziale fra le imprese maggiori;

3) neppure i fenomeni di economie di scala sono apparsi di dimensioni tali da poter determinare perturbazioni notevoli della concorrenza,

anche perché la lieve tendenza favorevole ad economie di scala su talune voci dei costi (ore di lavoro) viene bilanciata e neutralizzata dalla tendenza inversa relativa all'incidenza degli ammortamenti e delle spese di collocamento, nonché dalla maggiore serietà e controllo amministrativo e fiscale delle imprese maggiori.

Infine, e per concludere, una irregolarità, per la esistenza di posizioni privilegiate e di integrazioni varie, può notarsi per il gruppo delle imprese pubbliche, che godono di particolari facilitazioni e di larga interdipendenza; ma allo stato attuale neppure tale irregolarità può destare preoccupazione, perché nel periodo in riferimento, appare fronteggiata dallo sviluppo che ha assunto anche l'impresa privata, e pertanto va solo controllata per evitare che possa nel futuro esercitare una pericolosa limitazione alla concorrenza, dato lo sviluppo e l'espansione notevolissimi che stanno assumendo, dopo il 1960, le imprese cementifere a partecipazione statale.

PAGINA BIANCA