

SEDUTA

DI MERCOLEDÌ 24 OTTOBRE 1962

INTERROGATORIO

DEL PROF. VITTORIO VALLETTA

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DOSI

La seduta comincia alle 16.

PRESIDENTE — Onorevoli colleghi, la seduta odierna è dedicata all'audizione del professor Valletta.

Il professor Valletta è il Presidente della Fiat.

Professor Valletta, la Commissione la ringrazia per la sua collaborazione.

Do ora lettura dello schema generale delle domande.

1. — Lei potrebbe dirci quale è la sua visione attuale dell'economia nazionale e quali previsioni fa per il prossimo avvenire?
2. — Su quali manifestazioni dirette o indirette delle limitazioni alla concorrenza fermerebbe maggiormente la sua attenzione e quali secondo lei sono le cause di maggior rilievo che ostacolano la concorrenza? Fenomeni di concentrazione industriale, accordi settoriali, politiche aziendali, ecc.?
3. — Potrebbe indicare, limitatamente al gruppo che ella dirige, quali sono i fattori che giocano maggiormente a favore della libera concorrenza relativamente ai diversi prodotti?
4. — La competitività dei mercati specifici è connessa di più alla concorrenza dei produttori nazionali o dei produttori esteri? Il M. E. C. ha reso possibile una maggiore competitività fra le case produttrici?
5. — Nei suoi rapporti con le consociate la Fiat gode di particolari facilitazioni non concesse ad altri acquirenti?
6. — Quali sono stati approssimativamente gli investimenti della Fiat negli ultimi 15 anni e può indicare in quale misura essi sono stati finanziati ricorrendo al mercato finanziario?
7. — La Fiat opera una discriminazione dei prezzi all'esportazione rispetto ai prezzi del mercato interno?
8. — La Fiat ha particolari accordi di vendita dei propri prodotti con altri enti? In particolare la Fiat ha un accordo con la Federconsorzi per la vendita di trattori?

Professor Valletta, ella può ora rispondere alle domande dello schema generale, che le è stato comunicato, eventualmente svolgendo le altre considerazioni che riterrà opportune.

VALLETTA — Sull'economia italiana, nazionalmente considerata, in genere lo slancio negli investimenti, soprattutto nelle medie e piccole aziende, si è alquanto arrestato.

Sono molte, anzi troppe, secondo il mio modo di vedere, le preoccupazioni che esistono nel pubblico risparmiatore e nel campo aziendale, preoccupazioni che riguardano le possibilità di finanziamento a medio e lungo termine a causa degli eccessi di carattere fiscale, degli eccessi di carattere sindacale, del credito esaurimento dei mezzi finanziari a disposizione dello Stato.

A mio avviso, i rimedi potrebbero essere questi: innanzitutto la pronta esecuzione di lavori da parte dello Stato nei settori di maggiore interesse sociale, vale a dire ospedali, scuole, abitazioni, onde sfatare l'idea dell'esaurimento dei mezzi finanziari dello Stato. Inoltre, occorrerebbe por fine agli eccessi sindacali. A questo mi sono prestato anch'io facendo un aggiustamento abbastanza gravoso per la Fiat con l'intento, soprattutto, di spingere ad una maggiore moderazione sia il settore padronale, sia quello operaio-sindacale, poiché non è possibile abbandonare l'economia italiana in uno stato di sommovimento a carattere permanente. Occorrerebbe anche moderare le minacce di carattere fiscale. Non dico che il fisco non debba agire: è bene che agisca e anche con rigore, però è meglio che parli poco e prenda le sue decisioni dopo aver studiato molto bene la situazione. È inutile provocare condizioni di preoccupazione anche quando si tratti semplicemente di progetti in via di elaborazione e di definizione. Si va diffondendo, infatti, una preoccupazione di carattere fiscale che, secondo il mio modo di vedere, potrebbe essere evitata. Infine, occorrerebbe reperire per le aziende la possibilità di crediti a medio termine, nell'attesa di rendere operativo quello a lungo termine il quale oggi giace assolutamente inoperoso.

Sull'economia italiana invece, internazionalmente considerata, avrei da osservare quanto segue: si è sempre dimenticato e si continua a dimenticare tuttora che la nostra economia è, considerata sulla base di popolazioni eguali, tra le nazioni europee, alla giusta metà (un po' meglio) di produzione totale rispetto alle altre nazioni concorrenti e cioè Francia, Germania e Inghilterra, la quale ultima si prepara ad entrare nel M.E.C. La stessa cosa può dirsi del Belgio e dell'Olanda, per cui noi, in linea economica ma soprattutto in linea produttiva, siamo alla metà o poco più di quello che è slancio produttivo e quindi la preparazione produttiva delle altre nazioni che sono nostre concorrenti.

Le poche strutture che con grandi fatiche sono state fatte sorgere in Italia in tanti anni di perseveranza e di lavoro, non sono ancora circondate da quelle strutture integrative e dalle sovrastrutture che possano essere di appoggio o di completamento per impedire che le grosse aziende facciano tutto da sé: di queste aziende complementari in Francia, in Germania, in Inghilterra — dico aziende che hanno grandi complessi di appoggio alle altre — ve ne è una infinità.

Di qui la necessità per noi di essere molto vigilanti per quanto riguarda l'importazione dei prodotti finiti affinché questa non esorbits dalla sua funzione

stimolatrice e concorrenziale dei prezzi. In un paese che deve difendere il proprio lavoro, l'importazione deve essere vista come elemento stimolatore dei prezzi affinché i prezzi stessi siano i più bassi possibili; ma bisogna evitare anche le invasioni fondate sul *dumping*, di cui si avvertono già le prime avvisaglie. Insomma, occorre far sì che le importazioni non compromettano, con la loro esorbitanza, il valore della produzione e quindi dell'occupazione nazionale.

Proprio su questo punto, che io considero molto importante, desidero attirare l'attenzione particolare della Commissione perché in diverse occasioni, sia nel campo industriale che extra industriale, ho avuto modo di constatare che non ci si sofferma sufficientemente su queste questioni che invece debbono essere tenute in molto conto.

Quindi, siamo un paese ancora di modeste proporzioni che guai se dovesse essere soggetto a qualche *dumping*, sia esso di carattere materiale che di carattere morale! A questo riguardo occorre accennare alla massiccia concorrenza che viene annunciata in Germania e in Inghilterra da parte dei due colossi dell'industria automobilistica americana, la *General Motors* e la *Ford*, con le produzioni da esse effettuate nello stesso ambito del M.E.C. Si tratta di due colossi che in casa loro – e quindi con la possibilità di ridurre ad un carico nullo tutto ciò che è costo di studi, di esperienze e di lavoro – possono spendere somme enormi, che tuttavia diventano di una incidenza debolissima in considerazione delle grosse quantità che essi producono.

Occorre stare attenti perché in Germania ed in Inghilterra questi due colossi hanno già da tempo impiantato delle officine le quali, potendo usufruire delle esperienze, degli studi e delle progettazioni delle rispettive case-madri, possono fare importanti produzioni, alle quali dobbiamo fare tanto di cappello e che certamente costituiranno motivo di concorrenza portata agli estremi.

Con questa domanda si è un po' posto il dito sulla piaga e cioè sulla possibilità che queste due grosse ditte americane hanno di incidere sulla produzione. Inoltre bisogna aggiungere che negli ambienti vicini alla *Volkswagen* si dice che queste ditte (*General Motors* e *Ford*) stanno programmando un'azione di forte sviluppo; finché si limiterà ad esplicarsi nella stessa Germania, a noi può dare qualche fastidio, ma si tratta sempre di un fastidio relativo. Il fatto però è che questo sviluppo sarà gravemente dannoso per noi quando, attraverso il M.E.C., esso entrerà praticamente anche in Italia. Tutto ciò va considerato tenendo presente che anche la *Volkswagen* ha una particolare forma aziendale che le permette di produrre a prezzi che non sono assolutamente comuni agli altri.

Questa è la situazione generale esistente nel settore.

In considerazione di quanto esposto, occorre che noi agiamo e controbattiamo questa azione interna ed estera anche perché, a mio avviso, l'economia italiana non ha alcuna ragione per non rimanere sul ritmo e sull'andamento avuto finora. Intanto si assiste ad una battuta di arresto da parte di tutti in attesa degli ulteriori sviluppi della situazione.

Questa è la modesta opinione – anche se espressa in sobri termini – di un uomo che si trova da molti anni a contatto con la vita produttiva della nazione.

PRESIDENTE — Passiamo alla seconda domanda: « Su quali manifestazioni dirette o indirette delle limitazioni alla concorrenza fermerebbe maggiormente la sua attenzione e quali secondo lei sono le cause di maggior rilievo che ostacolano la concorrenza? Fenomeni di concentrazione industriale, accordi settoriali, politiche aziendali, ecc.? ».

VALLETTA — Devo innanzi tutto dire che gli accordi non è necessario siano assolutamente palesi, potendo essi essere anche taciti. Nel campo delle materie prime effettivamente si verificano delle situazioni restrittive della libera concorrenza. Un accordo esiste anche tra le aziende di navigazione, soprattutto in campo internazionale. Di cartelli ne esistono, come detto, tanto in via palese, quanto in via nascosta. Oserei aggiungere che la stessa C. E. C. A. in fondo è un cartello, ben fatto se vogliamo, ma sempre un cartello. Questo organismo in fondo stabilisce norme con determinati accordi, evidentemente per cercare di mantenere un certo equilibrio vantaggioso per tutti.

Per quanto riguarda i manufatti, e soprattutto i prodotti dell'industria meccanica, non mi risulta che in Italia ci siano accordi tra i produttori. D'altra parte la concorrenza nel nostro paese in questo settore è vivacissima e non c'è quindi da preoccuparsi. Nel campo automobilistico esistono avversari potenti sia in campo nazionale che internazionale, per cui il regime di concorrenza è assicurato al massimo.

Dal momento che la domanda rivoltami fa riferimento anche alle concentrazioni industriali, devo dire che le concentrazioni industriali si fanno in molti paesi. In Inghilterra, in Francia ed in Germania sono state fatte delle concentrazioni, le quali hanno come conseguenza un miglioramento di tutte le possibilità produttive e quindi un miglioramento dei prezzi. Si può assolutamente escludere che le concentrazioni siano fatte per tenere alti i prezzi.

Per quanto riguarda gli accordi settoriali, cioè gli accordi orizzontali tra le aziende, facendo riferimento non solo alle aziende italiane ma anche a quelle straniere, devo dire che tutte le aziende europee lavorano in libertà e esercitano tutta la concorrenza possibile. Anche questo aspetto del problema non deve perciò preoccupare.

PRESIDENTE — Passiamo alla terza domanda del seguente tenore: « Potrebbe indicare, limitatamente al gruppo che ella dirige, quali sono i fattori che giuocano maggiormente a favore della libera concorrenza relativamente ai diversi prodotti? ».

VALLETTA — Mi pare di aver risposto in precedenza a questa domanda con sufficiente chiarezza. Inoltre nella memoria presentata ho espresso il mio punto di vista in proposito e non ritengo perciò che sia il caso di ripetere le medesime cose con altre espressioni.

LOMBARDI RICCARDO — Ella, professor Valletta, ha fatto riferimento nelle sue risposte soprattutto alla produzione automobilistica della Fiat. Come tutti sanno, l'attività della Fiat non riguarda soltanto il settore automobilistico ma concerne anche altre produzioni.

Quanto ella ha osservato in riferimento alla seconda domanda postale dall'onorevole Presidente, può essere valido anche per le altre produzioni della Fiat?

VALLETTA — Per rispondere alla domanda devo dire che anche in questo campo di attività della Fiat (mi riferisco alla produzione di materiale ferroviario, di motori *Diesel* e di elettrodomestici) la concorrenza è vivacissima così come nel settore automobilistico. Lo è sempre stata, per la verità, ma direi che oggi essa è notevolmente aumentata. In Italia, dal dopoguerra in poi, sono sorte centinaia di aziende produttrici di elettrodomestici.

Poi, naturalmente, se facciamo un confronto, come ho cercato di fare, nel settore automobilistico, tra prezzi interni che si praticano in Italia e prezzi interni che si praticano nelle altre nazioni, si può notare una certa equivalenza, perché i prezzi sono alla pari con la concorrenza in Italia. Altrettanto quando ci si riferisce a paesi più evoluti dei nostri in materia produttiva, come ho avuto modo di accennare nel corso della prima domanda che mi è stata rivolta.

PRESIDENTE — Il quesito n. 4 è del seguente tenore: « La competitività dei mercati specifici è connessa di più alla concorrenza dei produttori nazionali o di quelli esteri? Il M. E. C. ha reso possibile una maggiore competitività fra le case produttrici? ».

VALLETTA. — Agiscono tutti su un piano di parità. Se c'è qualche cosa da osservare, bisogna dire che dobbiamo purtroppo subire la concorrenza di due colossi. A questo proposito posso dire che di recente c'è stata in Germania una riunione per vedere come ci si possa difendere dall'aggressività di questi due colossi, *General Motors* e *Ford*, che effettivamente operano in regime di *dumping*, per le ragioni già dette. La Germania è preoccupata e i francesi hanno aderito. Effettivamente, bisognerebbe esaminare la situazione, quantunque non credo ci sia gran che da combinare. Ma questo dimostra che cominciano a sorgere in tutte le nazioni quelle preoccupazioni che da noi si avvertono in modo più evidente nei confronti della difesa del lavoro interno. Infatti, non è possibile ammettere che la concorrenza si spinga fino al punto di distruggere la produzione di un intero paese. Pertanto, tra i vari paesi, sia pure oggi raccolti in comunità, si dovrà discutere ed esaminare in che modo si possa ottenere che le importazioni da altri paesi non pongano in condizioni di soggiacenza le singole produzioni interne, lasciando la possibilità alla produzione di stabilire prezzi che siano i più concorrenziali possibili senza con questo giungere a manovre di *dumping* o ad altre pratiche che strozzino la produzione italiana (e così per ogni paese produttore).

PRESIDENTE — Passiamo ora al quesito n. 5 del questionario: « Nei suoi rapporti con le consociate la Fiat gode di particolari facilitazioni non concesse ad altri acquirenti? ».

VALLETTA — La Fiat si è trovata in questa condizione all'inizio. Quarantadue anni fa, e non è poco, cioè nel 1920. Il nostro sforzo è stato sempre quello di cercare di ottenere la produzione dei singoli elementi costitutivi della nostra attività. Abbiamo dovuto, per esempio, ad un certo punto occuparci della siderurgia perché i siderurgici del tempo erano molto arretrati sia nei loro mezzi di produzione sia nella loro volontà di espansione. Abbiamo dovuto perciò approntare un complesso siderurgico nostro. Infatti, la Fiat possiede un proprio complesso siderurgico. Oggi, per la verità, questo complesso non può essere consi-

derato essenziale. Abbiamo sempre avuto un prezzo minore per il fatto che esercitiamo in proprio. Occorre aggiungere che oggi lo sviluppo siderurgico in Italia, soprattutto per merito delle grandi aziende dell'I.R.I., è tale da coprire una parte del nostro fabbisogno.

Tutto questo è possibile oggi ma non lo era 20, 30 o 40 anni fa. Un discorso analogo può essere fatto anche per altri elementi, ad esempio i carburatori ed altri accessori. Ad un certo punto abbiamo ritenuto opportuno aiutare aziende esterne, come la Marelli, la Borletti, ecc., dove si costruiscono elementi di cui abbiamo bisogno. E noi ci rivolgiamo a queste ditte perché, per qualità e tempestività di approvvigionamento, sono meglio in grado di venire incontro alle nostre esigenze. Per un'azienda come la Fiat che produce in grandi serie, anche una sola giornata di sosta può rappresentare un danno grave. Per noi vuol dire 3 mila automobili e 100 camions mandati alla malora. Abbiamo perciò contribuito a costituire alcune aziende con tutta la possibilità di vendere all'esterno. E ciò per migliorare il prezzo con una maggiore distribuzione delle spese generali. Ma di prezzi speciali a nostro favore, credo non si possa parlare.

PRESIDENTE — Quindi, queste aziende che la Fiat ha costituito e alle quali partecipa, hanno potuto determinare per la Fiat stessa un vantaggio per quanto riguarda la qualità e i tempi tecnici, senza con ciò determinare un vantaggio sui prezzi. I prezzi praticati alla Fiat da queste consociate sono quindi eguali agli altri.

Passiamo ora al punto 6 del questionario: « Quali sono stati approssimativamente gli investimenti della Fiat negli ultimi 15 anni e può indicare in quale misura essi sono stati finanziati ricorrendo al mercato finanziario? ».

VALLETTA — Gli investimenti da noi operati a partire dal dopoguerra sono stati esattamente 467 miliardi di lire. Per coprire questa somma abbiamo fatto ricorso agli azionisti per 120 miliardi. (Occorre qui dire che oltre ai 120 miliardi, ce ne sono altri 70 che verranno chiesti agli azionisti l'anno venturo).

I 120 miliardi sono quelli che abbiamo utilizzati sino ad ora, i 70 miliardi sono quelli che utilizzeremo. Comunque abbiamo finora avuto 120 miliardi. Con gli aiuti per la ricostruzione (il famoso piano Marshall), aiuti che noi abbiamo rimborsati poiché in sostanza si è trattato di un prestito, abbiamo avuto 63 miliardi. Successivamente abbiamo fatto ricorso al mercato obbligazionario per 79 miliardi. In totale 262 miliardi contro i 467 che abbiamo speso. Mancherebbero 205 miliardi. Questi 205 miliardi sono stati coperti dagli ammortamenti che facciamo ogni anno (ed anzi l'ammortamento è superiore a tale cifra). Ora, l'ammortamento di cui ci siamo avvalsi in 15 anni è stato di 205 miliardi divisi per 15 anni. Quindi, 13-14 miliardi in media all'anno.

In conclusione, abbiamo avuto, direi, come sviluppo, il ricorso ai nostri azionisti e a mezzi esterni per una somma complessiva pari a 262 miliardi, mentre 205 miliardi sono stati raccolti attraverso gli ammortamenti i quali, come è noto, ogni anno vengono fatti perché il macchinario diventa sempre più non adatto alla produzione. Quindi con questi ammortamenti abbiamo dovuto comperare nuovi mezzi di produzione che dovevano sostituire i vecchi.

Infatti, vi è stata una sostituzione completa di 467 miliardi di mezzi nuovi nei confronti di mezzi vecchi che sono stati abbandonati; con il che evidentemente è stato possibile aumentare fortemente la produzione.

Ho detto poi che bisogna tener presente che abbiamo chiesto altri 70 miliardi, le cui emissioni avverranno l'anno venturo. Noi facciamo sempre pagare gli aumenti di capitale e perciò non abbiamo quasi mai distribuito azioni gratuite; non abbiamo mai voluto distribuire le famose riserve di conguaglio e di rivalutazione, perché, stampigliandone l'importo sui titoli, l'azionista avrebbe immaginato che sarebbe stato distribuito un dividendo maggiore. Ma noi non possiamo distribuire maggiori dividendi per una ragione molto semplice e cioè perché, quando noi diamo i dividendi, li distribuiamo già sull'insieme del patrimonio aziendale, che comprende oltre al capitale anche questa riserva.

Quindi ritengo giusta la situazione che ho esposta, in quanto si sarebbero dovuti pagare dividendi troppo elevati. È da notare che quando operiamo emissioni di capitale, facciamo pagare un premio supplementare per adeguare il valore dell'azione a quello dell'intero patrimonio, premio questo che viene versato su di un nominale che necessariamente resta piccolo in quanto non vi si è aggiunto l'importo della rivalutazione. In tal modo facciamo pagare un premio che corrisponde alle rivalutazioni che sono in bilancio. Per questa ragione, noi abbiamo sempre fatto emissioni di azioni al valore nominale più il premio.

Devo aggiungere che abbiamo fatto soltanto una sola emissione di azioni gratuite e precisamente all'epoca in cui non si aveva alcuna fiducia nella Fiat. Nel 1948 e nel 1949 gli azionisti non erano propensi a sborsare denaro ed allora per invogliarli abbiamo dato un incentivo per la sottoscrizione. I tempi della nostra ripresa del dopoguerra sono stati molto duri. Non abbiamo avuto che un aiuto solo, quello di un vecchio banchiere italo-americano, il signor Giannini, — che io intendo ricordare perché merita di essere ricordato — il quale nel 1946 mi venne a chiedere in quali condizioni eravamo. Risposi che eravamo in condizioni veramente tragiche; al che ribattè che era disposto a darmi 300 mila dollari. Io rifiutai, perché non avevo la certezza di poter restituire il denaro. Nel 1947, avendo ormai la certezza di poterlo fare, scrissi al signor Giannini, il quale mi fece avere, dietro mia richiesta, 10 milioni di dollari. Tanto per sottolineare che c'era ancora un vecchio banchiere che fidava sul credito personale.

PRESIDENTE — Passiamo alla settima domanda, che è la seguente: « La Fiat opera una discriminazione dei prezzi all'esportazione rispetto ai prezzi del mercato interno ? ».

VALLETTA — A questo proposito ho già dato una risposta quando ho detto che la Fiat, nel fissare i propri prezzi delle auto destinate all'esportazione, deve tener conto per ciascun paese dei carichi di trasporto, delle dogane, degli oneri e delle tasse interne di ciascun paese cui il prodotto è destinato.

A questo punto occorre un chiarimento e cioè che, per esempio, la Francia, oltre a quella che è la tassa doganale, impone un altro 20 per cento di tassa, che viene chiamato T. V. A. e che dobbiamo pagare anche noi; in Gran Bretagna si deve pagare una percentuale che raggiunge il 45 per cento e la tassa è sempre della stessa natura. Perciò noi, nel determinare il nostro prezzo, dobbia-

mo per forza tagliare queste cifre naturalmente con altrettanta perdita da parte nostra, perdita che ci deriva dal fatto che in questi due paesi si impone un supplemento di tassa all'interno che obbliga, chi importa, a sopportarla. Da noi questo non avviene, ma siamo riusciti ad ottenere dalle nostre autorità il 6 per cento. Tuttavia la percentuale del 6 per cento, che noi naturalmente conteggiamo, non vale a compensarci del 45 per cento che paghiamo in Inghilterra, del 20 per cento che paghiamo in Francia e del 6 per cento che paghiamo in Germania.

PRESIDENTE — Il rimborso I. G. E. che voi avete, professor Valletta, di quale entità è ?

VALLETTA — Il rimborso I. G. E. cerca di porre rimedio a tutta questa situazione. In altri paesi, come per esempio negli Stati Uniti d'America, ci troviamo di fronte a grosse marche che operano in vero *dumping*, per cui, se le grandi industrie americane volessero regalare la loro esportazione, lo potrebbero fare benissimo, perché essa non rappresenta che una debole percentuale sulla produzione totale. Infatti, nei confronti di una produzione che si aggira annualmente sui 6-7 milioni di macchine, la percentuale di esportazione raggiunge in quel paese il 4 per cento, cifra ridicola che potrebbe essere sopportata dai soli costi.

Noi dobbiamo batterci in molti paesi in queste condizioni ed ecco quindi la ragione del rimborso che ci viene fatto da qualche tempo a questa parte.

PRESIDENTE — Ottava ed ultima domanda: «La Fiat ha particolari accordi di vendita dei propri prodotti con altri enti? In particolare, la Fiat ha un accordo con la Federconsorzi per la vendita di trattori? ».

VALLETTA — In Italia noi vendiamo direttamente o a mezzo di commissionari di vendita, che vengono retribuiti a provvigione; all'estero vendiamo attraverso concessionari generali o attraverso filiali costituite in anonime locali. La Fiat vende i trattori agricoli soprattutto attraverso la Federconsorzi, la quale, a sua volta, nella vendita si avvale della collaborazione e dell'assistenza dei consorzi agrari ad essa associati.

Da parte nostra è stato stipulato, subito dopo la fine della guerra, con i consorzi agrari un patto per cercare di fare in modo che ci fosse un'assistenza all'agricoltore molto più estesa di quella che noi forniamo nel campo automobilistico. L'agricoltore, infatti, va assistito prima, durante e dopo l'acquisto in quanto l'assistenza deve essere di carattere continuo non solo agli effetti meccanici, ma anche a quelli dell'uso.

In questo devo dire che la Federconsorzi ed i consorzi agrari sparsi in tutta Italia hanno veramente svolto un lavoro eccellente perché hanno finito per essere elementi di spinta alla meccanizzazione, la quale si è sviluppata solo in questi ultimi anni, mentre prima si trovava in uno stato arretrato. Infatti, nei primi anni si è fatto quasi niente in questo campo.

Per dare qualche cifra dirò che in Italia, in regime di libera e vivace concorrenza, vi sono altre 75 industrie produttrici di trattori che possono benissimo vendere. E vendono perché la produzione italiana e straniera copre i due terzi del nostro mercato, mentre un terzo o poco più di un terzo è coperto dalla nostra produzione. Infatti, su 272 mila trattori, che costituiscono il patrimonio trattori-

stico, 82.300 sono di marche estere, 190.000 di marche italiane di cui 100.000 Fiat. Quindi, come si vede, la concorrenza è pienamente rispettata.

Da parte nostra è stato molto difficile, e lo è tuttora, procedere al piazzamento o almeno mettere l'agricoltore (e mi riferisco soprattutto all'agricoltore che lavora da solo e non a quello che è parte di grandi aziende) nella condizione di usare bene le macchine. Effettivamente ci vuole uno sforzo enorme, tanto enorme che, oltre a farlo la Federconsorzi, lo facciamo anche noi attraverso le installazioni che abbiamo sparse per l'Italia e che chiamiamo centri agricoli. In conclusione, lavoriamo un po' insieme, ma lasciamo che la concorrenza abbia il suo sviluppo normale, come del resto è logico.

PRESIDENTE — La ringrazio, professor Valletta, per la sua esposizione.

Gli onorevoli colleghi hanno ora facoltà di formulare domande integrative che sottoporro al professor Valletta.

SÚLOTTO — Desidero rivolgere al professor Valletta, relativamente alle questioni di carattere generale cui egli ha fatto cenno, una domanda riguardo al primo quesito e due riguardo al secondo.

Circa l'affermazione fatta dal professor Valletta, in relazione agli eccessi sindacali che determinerebbero il rallentamento del processo produttivo, vorrei fare osservare che il mio punto di vista, che è quello del partito al quale mi onoro di appartenere, contrasta notevolmente con quello del professor Valletta. Perciò avrei preferito che le sue affermazioni fossero state per lo meno suffragate da dati. Sulla base, infatti, di dati statistici che sono a disposizione di tutti, abbiamo la sensazione che l'incremento del valore aggiunto per addetto negli anni 1951-61, anni nei quali la Fiat *grosso modo* ha raggiunto il livello della produzione prebellica (1938), l'incremento del fatturato, l'incremento del profitto lordo per addetti, siano aumentati di più di quanto non sia aumentato il salario.

Pertanto, mi permetto sottolineare che la sua affermazione relativamente agli eccessi sindacali, a mio giudizio, non può essere presa in considerazione in quanto la realtà delle cifre dimostra proprio il contrario. Mi rivolgo quindi al Presidente perché voglia chiedere alla cortesia del professor Valletta l'esposizione dei dati che gli avrebbero consentito la sua affermazione: e cioè i dati relativi all'incremento del valore aggiunto, del profitto lordo e del costo operaio in relazione ad un giudizio complessivo da dare sul comportamento dei sindacati nel loro insieme.

Sempre in riferimento alla prima domanda, il professor Valletta si è intrattenuto sull'analisi della situazione economica nazionale e ha fatto delle previsioni. Ora a noi pare evidente, e non soltanto a noi ma anche a larga parte di economisti e uomini politici, che una grande importanza assuma la natura dei rapporti che possono stabilirsi fra la politica degli investimenti fatta dalla Fiat, la destinazione di questi investimenti e la politica generale di programmazione dello sviluppo economico e quindi degli investimenti pubblici, a cominciare da quelli delle aziende pubbliche dello Stato.

Lo stesso professor Valletta ha ricordato che occorre svolgere una certa politica per quanto riguarda scuole, ospedali, abitazioni e via dicendo. In questo quadro,

qualora per affrontare e risolvere gli squilibri settoriali e regionali dovesse prevalere il criterio tendente a realizzare un sistema per cui anche gli investimenti privati e quindi anche quelli della Fiat vengano programmati secondo una precisa dislocazione settoriale e territoriale, la Fiat sarebbe disposta ad accettare, un simile criterio di programmazione? Sarebbe disposta ad accettare in altri termini, un controllo ed una eventuale modificazione dei settori propri di investimenti, per coordinarli con gli investimenti pubblici di cui, come è noto, il 40 per cento deve essere destinato al meridione?

In particolare, a proposito del Mezzogiorno, sarebbe interessante conoscere dal professor Valletta a quanto ammontano gli investimenti attuali del gruppo Fiat nel Mezzogiorno e quale percentuale essi rappresentano sul totale degli investimenti.

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato le domande formulate dall'onorevole Sulotto. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — Mi riferisco all'ultima domanda. Per quanto riguarda gli investimenti è evidente che un loro coordinamento può essere benissimo affrontato centralmente, purché questo coordinamento sia fatto tenendo conto di tutte le esigenze e sia fatto soprattutto non in campo teorico. Io sono stato anche professore universitario e conosco quindi i sistemi che usavo all'università, che erano sistemi ben diversi da quelli che poi ho usato nella pratica, la quale pone a diretto contatto con il fenomeno: bisogna evitare di avere le bastonate che i fenomeni finiscono per dare a chi agisce sulla base di schemi meramente astratti. Perciò occorre esaminare bene le cose facendo sì che lo sviluppo non sia riservato soltanto al centro e soltanto a coloro che possono teorizzare, bensì ascoltando pure la parola dei pratici. Nulla impedisce il coordinamento, anzi io credo che non ci sia nulla di grave al riguardo e che si possa benissimo centralizzare il totale delle risorse per vedere quale debba essere la soluzione migliore.

Quanto poi allo sviluppo di attività nelle singole regioni italiane, bisogna dire che certe industrie, che sono sorte in Italia progressivamente, hanno avuto a disposizione limiti alquanto ristretti di produzione. Abbiamo un elenco della produzione in Italia dal 1921 ad oggi. A quel tempo dovevamo ricercare il lavoro persino all'estero nel senso che eravamo costretti ad assicurarci una certa quantità in quanto quella prodotta in Italia non era sufficiente economicamente a smaltire le spese generali. Ancora oggi, se debbo confessare una nostra debolezza, noi tendiamo ad avere a disposizione molti tipi che necessitano alla produzione nazionale. Non bisogna dimenticare che l'Italia è un paese povero: non abbiamo nulla sotto terra, abbiamo ben poco sopra terra. Rispetto (tanto per fare un esempio) alla popolazione americana noi siamo all'incirca più di un terzo; ma rispetto alle possibilità territoriali agricole noi tocchiamo appena la centesima parte. Quindi non possiamo davvero dire di essere una nazione ricca. Siamo cioè una nazione che deve stare molto bene attenta nell'esaminare l'impiego dei propri mezzi. E debbo dire che in tutti questi anni abbiamo avuto sempre una certa difficoltà ad aumentare la quantità di produzione. È chiaro che senza una quantità sufficiente non è possibile avere prezzi bassi, poiché le spese generali che riguardano

le ricerche, gli studi, le esperienze, gravano fortemente sul prezzo. Ecco perché mi sono riferito prima agli Stati Uniti i quali dispongono di una produzione che si aggira sui sei o sette milioni di macchine all'anno.

La nostra situazione è ben diversa; abbiamo i due elementi di base che sono da un lato il costo del materiale e dall'altro il costo della mano d'opera. Ma a questi costi di base occorre aggiungere una cifra formidabile quale è quella che ho specificato prima. Ora se questa cifra formidabile che riguarda le spese generali può essere ripartita su una quantità grande di prodotto, evidentemente, il prezzo unitario diventa notevolmente più basso.

Con ciò, implicitamente, credo di aver risposto anche alla domanda relativa allo sviluppo della produzione nelle regioni meridionali. A causa dei problemi che derivano, appunto, dalla quantità, siamo stati costretti ad accentrare la nostra produzione, come avviene del resto in tutti i paesi del mondo. Perché altrimenti avremmo dovuto dividere la nostra produzione in due comparti diminuendo le quantità e quindi ottenendo dei costi unitari antieconomici.

Cosa abbiamo cercato di fare nel Mezzogiorno? Perché in un'azienda come la nostra, che è un'azienda di massa, come avviene in America, in Francia, in Germania, si tende a centralizzare?

Bisogna cercare prima di tutto di far sorgere a poco a poco un'industria meccanica di piccole aziende che oggi mancano nel meridione. Perciò, abbiamo fatto un primo centro di montaggio per certe quantità di automobili, secondo i tipi e secondo altre caratteristiche. Questa quantità di automobili riceve in un primo tempo i pezzi stampati dal centro, e a poco a poco la produzione si espande in piccole e medie aziende.

In questo modo si sviluppa un'azione che è un po' lenta, ma sicura; cioè si tratta di una espansione a carattere continuativo. Questo facciamo a Napoli e adesso tentiamo di fare a Palermo per vedere se è possibile fare altrettanto in Sicilia.

Posso anche dichiarare che, se sarà possibile, faremo altrettanto in qualche altro centro. Lo possiamo fare oggi un po' più di quanto non fosse possibile nei tempi passati, perché stiamo raggiungendo quantità possibili al centro.

Ma dico subito che a Napoli noi perdiamo annualmente una determinata cifra. Ho detto ai miei collaboratori che è giusto che a Napoli, dove ci troviamo ormai da quattro o cinque anni, non si abbiano utili perché una gran parte della quantità che dovrebbe prodursi a Torino va a finire nel meridione. È anche giusto che il meridione possa concorrere alla produzione. Ma questo è giusto solo in linea teorica; in linea pratica non lo possiamo fare che con un sistema che ci consenta di non gravare l'azienda in modo che essa abbia prezzi antieconomici. Prezzi antieconomici vuol dire impossibilità di combattere con i grossi colossi, che hanno concentrato delle quantità di produzione formidabili e che il giorno in cui decidessero di decentrare, finirebbero anche loro per non avere i prezzi che oggi praticano.

PRESIDENTE — Professor Valletta, vuole rispondere alla prima domanda, quella sugli eccessi sindacali?

VALLETTA — Ritengo che la frase non sia troppo felice in quanto con l'espressione « eccessi sindacali » io intendevo riferirmi all'una e all'altra parte. La Fiat si è adoperata per il componimento della vertenza avendo di mira gli interessi degli operai ma anche degli industriali. A questi ultimi io ho chiaramente spiegato che il componimento si rendeva necessario in quanto non è possibile che una nazione come la nostra, abbastanza povera e che ha un momento di slancio che bisogna tenere ben saldo affinché esso possa continuare, possa permettersi il lusso di rimanere in sciopero per mesi. Sappia la Commissione che per ogni giornata di sciopero la Fiat perde da due a tremila macchine. Un vero disastro! Ma la cosa più grave è che queste unità sono immediatamente sostituite dalla concorrenza, senza alcuna possibilità di recupero da parte della Fiat. Pur riconoscendo che erano troppo alte le richieste, in sede di riunione sindacale ho dichiarato che con piacere ci eravamo adoperati per un aggiustamento allo scopo di far cessare gli scioperi e per dare un primo esempio da additare agli altri, onde accelerare il movimento di definizione e di chiusura delle contese. La Fiat con l'aggiustamento raggiunto deve sopportare un danno gravissimo che si aggira sui 30 miliardi annui, cifra che ha un rilevante valore in questo momento, e che non è cosa da poco se si fanno un po' di conti. Mi sono permesso quindi di dire a tutti coloro che mi interrogavano su questa materia che, se la Fiat ha accettato quelle determinate condizioni, non è detto che esse possano essere accettate anche da altri, che evidentemente sono in condizioni diverse dalle nostre. Noi possiamo sopportarne l'onere perché maggiormente diluibile, mentre per le medie e piccole industrie questo non si verifica.

Ecco perché ho detto che ci sono eccessi da una parte e dall'altra. Mi pare di capire che sull'esempio nostro, ossia dopo la definizione che si è avuta da parte nostra, si è assistito ad una spinta, che io ritengo doverosa, in sede nazionale per giungere ad un definitivo componimento. Ho motivo di ritenere che la conclusione sia ormai prossima in quanto mi pare che il ministro Bertinelli abbia convocato le parti, le quali pare abbiano il desiderio di giungere ad un qualche componimento.

SULOTTO — È noto (il professor Valletta lo ha affermato in diverse occasioni nell'assemblea degli azionisti) che il gruppo Fiat, relativamente al reperimento di accessori, di parti staccate e di impianti elettrici per autovetture, fa largo affidamento sull'attività produttiva di centinaia di piccole e medie aziende, che di fatto appaiono come parti staccate della stessa Fiat ed il cui sviluppo è quasi esclusivamente condizionato alla vita della Fiat.

Può dirci il professor Valletta quali sono i rapporti esistenti tra la Fiat e queste aziende, in riferimento al problema degli investimenti di queste fabbriche, ai prezzi, ai capitolati, alle condizioni in genere che la Fiat accorda loro ed i criteri dei pagamenti delle forniture?

Infine, un'ultima domanda. La Fiat, in relazione alla sua forte posizione finanziaria, ha, direi, una esemplare rete di filiali di vendita, di centri di assistenza che le danno una posizione di preminenza e la pongono in una posizione di favore rispetto ad altre industrie.

Può dirci il professor Valletta, in relazione ai costi di produzione delle autovetture, qual è il costo della distribuzione e dell'assistenza e come esso è variato nel corso di questi ultimi anni?

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato le domande formulate dall'onorevole Sulotto. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — Per la verità devo dire che non ho i dati per rispondere in questo momento alla sua domanda; né d'altra parte è possibile ritenerli a memoria. Certo è che noi cerchiamo di contenere la cifra al livello più basso possibile. Sono tuttavia cifre alte perché, come ho accennato, l'unico modo per difenderci dalla concorrenza, almeno in Italia, è quello di poter estendere l'assistenza e l'appoggio alla clientela nel modo più ampio e, direi, più voluminoso possibile.

PRESIDENTE — Credo che potremmo porre un quesito scritto in proposito al professor Valletta, in modo da poter avere una risposta che sia esauriente e non improvvisata (1).

VALLETTA — Nel campo del materiale elettrico facciamo molto noi. Voglio dire che la base principale l'abbiamo all'interno, limitandoci a prendere dall'esterno elementi di secondo ordine, se si eccettua la Magneti Marelli.

SULOTTO — Per esempio, esiste la società Carello e tutta un'altra serie di ditte.

VALLETTA — Tutte queste ditte fanno fuoco con le loro legna perché è certo che hanno una indipendenza assoluta.

PRESIDENTE — Si tratta di aziende autonome, professor Valletta, con le quali avete degli accordi commerciali?

VALLETTA — Sì, signor Presidente. Si tratta di aziende autonome con le quali stabiliamo il prezzo, dopo averlo discusso.

MERENDA — Se non vado errato, trattasi anche di aziende artigianali.

VALLETTA — Sì, anche di aziende artigianali. Sono aziende, in generale, che hanno una lunga vita. Per esempio la società Carello svolge la sua attività da 45 anni: infatti ha cominciato a lavorare prima ancora che io entrassi alla Fiat. Si tratta di un'azienda che ha sviluppato la sua azione, che sviluppa i suoi impianti e ne accresce i mezzi onde far costare sempre meno il prodotto. Quindi evidentemente queste aziende godono il nostro pieno favore perché sono esse quelle che noi riteniamo debbano essere aiutate. E noi in fondo le aiutiamo in un modo semplice, dando loro una base di lavoro di carattere continuo. Anche la Lancia, e se non erro l'Alfa Romeo, si servono di queste aziende. In sostanza si tratta di aziende che producono per tutte le marche, come è desiderabile: infatti, più producono e più bassi diventano i prezzi.

LOMBARDI RICCARDO — Vorrei rivolgere al professor Valletta tre domande. Ella, professore, ci ha parlato della forte capacità concorrenziale di alcune aziende, specialmente americane; ci ha parlato di «due colossi» che, approfittando della ripartizione delle spese generali su un gran numero di unità, esercitano la concorrenza in situazione privilegiata, quasi di *dumping*.

(1) v. in Appendice, pag. 191, nota n. 1.

La prima domanda è questa: qual è la minima unità, la minima dimensione produttiva ragguagliata alla quantità di vetture-tipo prodotte all'anno e quale, a giudizio del professor Valletta, è la dimensione ottima? Il professor Valletta certamente sa che in questa materia sono state svolte delle inchieste nella industria americana, dirette ad accertare il primo dato, cioè la minima dimensione, mentre per quanto io sappia non esistono indagini sulle dimensioni ottime. Avere anche su questo secondo punto il suo giudizio mi sembra importante, perché potrebbe orientarci nello stabilire a che punto è temibile una concorrenza la cui economicità e il cui privilegio sono basati sulle grandi dimensioni. In altri termini: al di là di certe dimensioni anche per l'industria automobilistica, tipica industria di produzione in serie, non esiste una curva di costi crescenti anziché decrescenti?

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Lombardi Riccardo. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — Agli effetti produttivi ed a quelli pratici occorrono debite distinzioni. Bisogna distinguere gli effetti dal punto di vista del costo proprio dell'oggetto in sé considerato. Effettivamente ci sono determinate quantità per ogni tipo: dai cento ai duecento mila che è la quantità minima per ogni tipo. Questo discorso vale per non rendere antieconomico il prodotto in rapporto alle attrezzature particolari, al materiale ed alla mano d'opera diretta, ma non vale per quanto riguarda il problema delle spese generali che un'azienda deve sostenere. In questo secondo caso tanto più la quantità è vasta, tanto più si riduce il prezzo. Quindi per quanto riguarda le spese generali (studi, esperienze, lavori di laboratorio, ecc.) non esiste un ottimale. Ecco perché non si trova un tipo di inchiesta di questo genere in America.

LOMBARDI RICCARDO — Il professor Valletta, nel giudicare pesante, soprattutto per motivi psicologici, la attuale situazione dell'attività produttiva italiana, ha auspicato una accentuazione della spesa pubblica. In particolare ha designato taluni sbocchi: scuole, ospedali, abitazioni.

La seconda domanda che vorrei porre è la seguente: ritiene il professor Valletta che questa sollecitazione alla spesa pubblica per beni di consumo sociale, sia auspicabile solo per ragioni congiunturali, per superare cioè queste difficoltà supposte e transitorie del mercato, questa renitenza psicologica dei produttori ad investire e ad aumentare la produzione oppure egli ritiene che queste spese pubbliche, indirizzate specificatamente verso un tipo di beni, debbano riferirsi non solo ad una situazione congiunturale, ma siano auspicabili in modo massiccio, anche ove particolari condizioni di renitenza psicologica non si verificassero?

In quest'ultimo caso è chiaro che per poter dar luogo ad una spesa pubblica così massiccia non si può fare affidamento soltanto sulla mobilitazione dei proventi ordinari dello Stato, ma si deve ricorrere anche al mercato. È evidente che se si auspicasse, anche in situazioni congiunturali favorevoli, un'azione dello Stato diretta a questo fine, la conseguenza sarebbe che lo Stato dovrebbe usare la concorrenza sul mercato dei capitali e nella scelta degli investimenti proprio nel settore dell'iniziativa privata.

La mia domanda tende a raggiungere uno scopo analogo a quella fatta al professor Valletta dal collega Sulotto. L'impostazione di cui ho parlato prima implica evidentemente tutta la tematica della programmazione. La programmazione, infatti, comincia non già quando si tratta di utilizzare i proventi delle imposte, ma quando si chiede allo Stato di interferire per mezzo della spesa pubblica e quindi con l'acquisizione pubblica di capitali, in concorrenza necessariamente con l'iniziativa privata.

Ed è proprio questo il punto su cui, generalmente, l'opinione degli industriali e dei politici diverge. Cosa del resto naturale poiché esiste una contrapposizione di interessi.

Come pensa il professor Valletta che questa iniziativa pubblica debba mantenersi indipendente dalla congiuntura se egli è conscio, come certamente sarà, delle conseguenze obiettive di questo fatto?

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Lombardi Riccardo. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — Cominciamo dalla seconda domanda che mi sembra la più importante. Scuole, ospedali, abitazioni, sono elementi che hanno una grandissima importanza e non soltanto ai fini sociali. Essi sono importanti anche ai fini economici perché determinano un flusso considerevole in quei settori che possono essere considerati come elemento di spinta ad ogni sviluppo di carattere economico. In altri termini, il movimento edilizio deve essere considerato come un mezzo potente, come uno degli elementi più importanti dell'economia nazionale.

Premesso questo, credo che tutti possiamo essere d'accordo per quanto riguarda i fini sociali che per altro non vengono in alcun modo lesi dal raggiungimento dei fini economici.

Ella, onorevole Lombardi, ha parlato di ricorrere al mercato dei capitali per poter tener testa a sollecitazioni logici distribuiti nel tempo in linea normale.

Io credo che chi sarà chiamato ad esaminare problemi di questo genere darà un giusto equilibrio a due esigenze: l'esigenza dell'industria privata che alimenta la produzione e i mezzi per poter acquistare e l'esigenza che scaturisce dalla necessità di dare un notevole sviluppo a lavori di carattere sociale. Credo perciò che tutti possiamo essere d'accordo su questa doppia linea di azione.

Ma per quanto riguarda invece l'intervento che io, con le poche precisazioni che ho dato, definivo urgente, intervento tendente a scavalcare il momento difficile che attraversiamo (momento che è pericoloso e che, se non lo fermassimo, potrebbe aggravarsi), ritengo che, siccome tutte le iniziative di cui ho fatto cenno richiedono tempo e disposizioni di legge e poiché oggi non esiste nemmeno la opportunità di un mercato favorevole alla emissione di obbligazioni, si potrebbe per ora limitarsi ad una cosa modesta, di minore entità. Dato poi che il Governo si trova nella condizione di non poter fare in questo momento spese immediate perché per il famoso articolo 81 della Costituzione non si trova in grado di reperire i cespiti necessari per far fronte a determinate spese, si potrebbe ricorrere ad un prelievo dai residui.

Esiste infatti una massa ingombrante di residui che giacciono...

LOMBARDI RICCARDO — Professor Valletta, lei fa una questione tra cassa e competenza.

VALLETTA — ...inutilizzati. Per quale motivo non si potrebbe, con una leggina speciale, che costerebbe qualche seduta al Parlamento, provvedere in tal senso?

LOMBARDI RICCARDO — Non credo che ci sia bisogno.

VALLETTA — Se non c'è bisogno, tanto meglio. Per quale motivo non si potrebbe vedere immediatamente (dicendo immediatamente mi permetto di dare un'espressione pratica al problema) le strutture necessarie in questo settore (scuole, abitazioni ed ospedali), che costituiscono l'elemento per così dire di rampogna e di inquietudine della gente bisognosa, la quale necessita di tutte queste provvidenze? Si potrebbe al tempo stesso ottenere lo sviluppo di un certo lavoro nel campo edilizio in quanto tutto, in definitiva, si riduce all'edilizia.

PRESIDENTE — Tutto questo sarebbe, secondo lei, professor Valletta, un elemento di ravvivamento?

VALLETTA — Si tratterebbe di un elemento importante che metterebbe a posto molte delle preoccupazioni esistenti, darebbe uno slancio all'insieme e contribuirebbe a far sì che le cose si risolvessero con una certa rapidità e facilità. Guai a lasciare incancrenire una situazione di questo genere! Vi parlo in questo modo solo perché, avendo 42 anni di esperienza Fiat, ho sempre constatato che, lasciando incancrenire determinate situazioni, anche non molto preoccupanti, si arriva sempre a creare poi situazioni molto preoccupanti e di difficile soluzione.

LOMBARDI RICCARDO — E vengo alla terza ed ultima domanda che si riferisce anche alla questione dell'autofinanziamento.

Il professor Valletta si è mostrato preoccupato del fatto che le richieste salariali, considerando il fenomeno dal punto di vista aziendale e limitandolo specialmente al rapporto azienda-personale di azienda, esercitino una pressione che determina un certo squilibrio nel rapporto stesso. C'è però un altro aspetto della pressione salariale che va considerato. Si tratta di un aspetto contraddittorio, perché mette in evidenza che l'industriale, da un lato, si dimostra favorevole all'aumento salariale per quel che riguarda gli altri; non per ragioni di concorrenza, ma perché aumenta la disponibilità ed il potere di acquisto esaltando la propria produzione; ma è, d'altro lato, preoccupato per ciò che attiene alla sua azienda in quanto l'aumento salariale gli crea problemi specifici.

Facendo riferimento più specificatamente alle richieste salariali avanzate dalla categoria dei metalmeccanici, attualmente in agitazione, il professor Valletta ha dichiarato che in un certo senso si è trovato in conflitto con i suoi colleghi delle altre aziende circa l'opportunità o meno di bruciare i tempi per una definizione della trattativa. Ritiene il professor Valletta che il complesso delle richieste salariali avanzate, indipendentemente dalle conseguenze che abbiamo esaminato e sulle quali ho formulato poco fa un'altra domanda di carattere aziendale, sia in grado di immettere sul mercato una quantità di domanda supplementare tale da determinare un processo inflazionistico? In altri termini, a quanto ammon-
ta, professor Valletta, il complesso delle richieste salariali attualmente in discus-

sione, nella eventualità che esse fossero integralmente accolte? Vorrei conoscere, inoltre, se ella ritiene che questa massa di potere di acquisto non possa essere controbilanciata da una maggiore produzione, nel qual caso il processo inflazionistico non dovrebbe verificarsi, a meno che non intervengano delle strozzature come quelle che si verificano, ad esempio, nel mercato degli ortofrutticoli, dove la richiesta è superiore alla offerta o nei fitti degli alloggi.

Il problema delle richieste salariali, sul quale si è soffermato il professor Valletta, ha due aspetti: un aspetto esaltativo dell'autofinanziamento aziendale ed un aspetto esaltativo della domanda globale. Per cui, mentre da un lato danneggia l'azienda intesa come singola, l'avvantaggia dall'altro in quanto crea la possibilità di un maggior reddito del consumatore e, quindi, di un maggiore sviluppo della propria attività.

Nel complesso della situazione attualmente esistente, vorrei chiedere al professor Valletta se l'accoglimento delle richieste salariali sia capace di provocare un processo inflazionistico.

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Lombardi Riccardo. Ha facoltà di rispondere.

VALETTA — Ritengo che le richieste salariali, considerato il momento attuale, siano giustificate. Però esse devono essere contenute e non esagerate. Solo in questo modo esse possono dar luogo ad una richiesta di beni di consumo maggiore che non sia sproporzionata tanto da portarci ad uno sviluppo di carattere inflazionistico. Per conto mio non avrei paura dal lato inflazionistico. Dove mi soffermerei è circa l'aspetto che si riferisce ai costi di alcune aziende minori che, come avevo detto in precedenza, devono contenere i prezzi in considerazione soprattutto della apertura del M. E. C. Non bisogna dimenticare, infatti, che molte aziende (ed ho fatto l'esempio della società Carello, che fa onore alla nazione in quanto oggi è in condizione di battersi con quelle estere) possono battersi con un mercato aperto solo a condizione che il sacrificio degli aumenti salariali sia contenuto. In altri termini, se noi abbiamo compiuto un sacrificio in certe determinate proporzioni, quello delle piccole e medie aziende, a mio avviso, deve essere contenuto in minori proporzioni.

Ci sarebbe un'altra cosa da dire a proposito della disponibilità dei beni. Di cosa bisognerebbe occuparsi? Della questione dei prezzi al minuto. Ho cercato a Torino di fare qualche cosa al riguardo, perché esiste una categoria, che viene forse rispettata troppo, che agisce male: eppure non si prende nessun provvedimento. Si tratta della categoria esercentistica che è ormai illimitata e diventa sempre più vasta. Accade infatti che una massa di sotto-occupati finisce per fare il rivenditore e il rivenditore finisce per rovinare i prezzi. Tanto più si estendono i rivenditori tanto più si rovinano i prezzi, perché avviene che i più grossi praticano i prezzi dei più piccoli i quali ultimi, anche vendendo poco, finiscono per guadagnare molto unitariamente. Questa è una situazione grave cui bisogna porre un certo freno, nei confronti della quale l'autorità competente dovrebbe dedicare una maggiore attenzione.

Noi diamo alla Fiat nuovi importi di aumenti salariali. Di quanto godrà il nostro operaio? Io non lo so, ma credo molto poco. La preoccupazione di un

aumento della richiesta di beni di consumo nelle grandi città viene meno poiché in fondo i prezzi lieviteranno considerevolmente senza che i prezzi all'ingrosso abbiano subito lievitazione alcuna.

Questo è certo il problema più grave che il Governo dovrebbe affrontare risolutamente in questo settore, perché si tratta di un problema che deve essere risolto in favore della difesa dei salari. L'aumento continuo dei sedicenti costi di distribuzione spesse volte è un vero e proprio furto praticato sui prezzi soprattutto all'interno delle grandi città. Non bisogna dimenticare, infatti, che i maggiori arricchiti sono esercenti i quali sviluppano anche un'azione tendente a sottrarsi a qualunque tipo di imposta. Sono queste ingiustizie che bisognerebbe stroncare sul serio.

ADAMOLI — Il professor Valletta ha dichiarato che una parte della produzione siderurgica necessaria al fabbisogno della Fiat viene acquistata all'esterno e precisamente dal gruppo Italsider. Sarebbe interessante conoscere il rapporto esistente tra la produzione propria della Fiat e la produzione esterna, perché questo forse darebbe maggior significato alla domanda che vorrei porre. E cioè sapere se gli acquisti dall'Italsider vengono fatti in base ad accordi differenziati tra prezzo di listino e prezzo praticato alla Fiat.

È noto, infatti, che la C. E. C. A. ha stabilito che all'interno del suo sistema non sono ammesse deroghe ai prezzi; quindi viene spontaneo domandarsi, nel caso in cui esistano prezzi differenziati, chi ne abbia data l'autorizzazione e entro quali limiti. La C. E. C. A., è vero, prevede la concessione di certi ribassi, ma il ribasso deve essere concesso dall'Alta Autorità sulla base di un esame preciso della situazione.

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Adamoli. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — È molto semplice. Bisogna dividere in due il nostro approvvigionamento nei confronti della Finsider. Nello immediato dopoguerra, nel momento in cui noi Fiat avevamo messo a posto la nostra siderurgia e la Finsider aveva messo a posto la sua, con i prestiti americani, ci siamo decisi, su istanza delle autorità anche politiche, a rinunciare a mettere uno dei due grossi laminatoi per la produzione dei coils, lasciandolo solo alla Finsider. Però, nello stesso tempo, abbiamo stabilito: noi valuteremo il lavoro che verrà così riservato unicamente alla Finsider come un lavoro fatto in comune e voi Finsider ci fornirete il materiale come se lo avessimo fabbricato noi. Questa è una situazione ben conosciuta al centro.

La seconda parte invece riguarda l'approvvigionamento di materiali che noi facciamo oggi in luogo di produrre *ex novo* (acciaio, ecc.). Tutto questo noi lo facciamo con dei contratti e in base a determinate quantità. Naturalmente se noi ci impegnamo per una determinata quantità — cosa ammessa dalla C. E. C. A. — abbiamo un determinato prezzo e più grande è la quantità per la quale noi ci impegnamo, migliori ovviamente sono i prezzi. È chiaro che chi prende una grossa quantità di prodotto, e si impegna per un determinato periodo di tempo, ha il diritto di ottenere un prezzo più adatto.

ADAMOLI — Vorrei sapere ancora qualche cosa sempre in riferimento alla politica dei prezzi e in particolare per quanto riguarda i rapporti esistenti tra le consociate Fiat e le eventuali facilitazioni accordate. Il gruppo I. F. I.-Fiat pratica dei prezzi particolari ?

VALLETTA — Rispondo subito. Occorre fare una necessaria distinzione. Da quando ci sono io alla Fiat, cioè da 42 anni a questa parte, ho sempre detto che deve esistere una netta separazione tra la I. F. I. e la Fiat. La I. F. I. è una cosa e la Fiat un'altra. La I. F. I. è un patrimonio privato.

LOMBARDI RICCARDO — Il regno e l'impero ! (*ilarità*).

VALLETTA — Su mio consiglio il senatore Agnelli, che aveva la maggioranza della Fiat, aveva disposto di lasciarla agli eredi purché non venisse spezzettata e venisse mantenuta come maggioranza agli effetti di assicurare un'amministrazione stabile. Quindi niente di straordinario. Questo per avere la possibilità che non si verificassero anche alla Fiat gli alti e bassi ai quali avevo assistito dopo l'altra guerra e non si verificassero anche alla Fiat lotte fra gruppi azionari tendenti a rovinare le aziende. Però la famiglia Agnelli ha il possesso delle azioni vincolate nel senso esposto e nello stesso tempo ha determinate sue proprie attività che non hanno niente a che fare con la Società anonima Fiat.

ADAMOLI — Vi sono accordi preferenziali tra la Fiat e la I. F. I., per esempio per quanto riguarda la produzione di cuscinetti a sfera o altre produzioni ?

VALLETTA — Non vi sono.

GALLI — Vorrei sapere dal professor Valletta se i prezzi di esportazione, praticati particolarmente nei confronti di quei paesi per i quali si devono scontare imposizioni piuttosto elevate (Francia: 20 per cento, Inghilterra: 45 per cento) sono prezzi remunerativi oppure no.

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Galli. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — No.

GALLI — E non crede il professor Valletta, che un momento fa ha denunciato i *dumpings*, che anche la Fiat faccia come le industrie di altri paesi ?

VALLETTA — Sarà come ella dice, onorevole Galli, ma si tratta sempre di un *dumping* forzato. Noi dobbiamo cercare evidentemente la quantità perché, se manca la quantità minima, non si possono avere prezzi economici. Quindi dobbiamo esportare a quei prezzi che sono imposti dai *dumpings* altrui pur di consentire agli italiani un prezzo economico.

GALLI — La seconda domanda è la seguente: l'incidenza percentuale del costo della manodopera sul valore aggiunto della produzione è oggi maggiore o minore, a giudizio del professor Valletta, rispetto al 1951 ?

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Galli. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — Minore oggi che nel 1951, onorevole Galli.

GALLI — Allora si potrebbe concludere che i lavoratori oggi partecipano meno alla ripartizione del valore aggiunto nell'ambito dell'azienda ?

VALLETTA — Noi cerchiamo di fare economia di manodopera, ma è indubbio che la manodopera è pagata sempre di più.

PRESIDENTE — Ma incide meno sul costo finale.

GALLI — In termini più chiari: la quota di ripartizione del reddito industriale che spetta alla manodopera è oggi maggiore o minore che nel 1951? Non chiedo quanto essa sia in termini percentuali; mi interesserebbe soltanto sapere se è maggiore o minore.

VALLETTA — Lasci stare il valore aggiunto, onorevole Galli, che è un valore abbastanza discutibile, sul quale si parla tanto, ma che finora non è stato chiarito. Esistono delle statistiche in proposito alle quali io personalmente non credo. Ognuno può determinare il valore aggiunto arrivando ad un totale, al quale, ripeto, non credo. Questo è il punto centrale. Ed allora, onorevole Galli, bisogna ragionare in termini realistici.

Gli operai guadagnano sempre di più, gli azionisti prendono sempre lo stesso e ciò che si immette negli impianti di produzione conta enormemente ed è sempre rappresentato da cifre comparate alla progressione che l'azienda fa nel lavoro di produzione e di collocamento.

Non credo perciò che ci sia qualcosa da ridire al riguardo.

GALLI — Per spiegarmi meglio le dirò, professor Valletta, che esistono teorie e giudizi secondo i quali i lavoratori, pur percependo di più in via assoluta, partecipano con una percentuale minore rispetto al 1951.

Vorrei sapere se ella concorda o meno con questi giudizi.

VALLETTA — Se produciamo di più, evidentemente i lavoratori partecipano con una cifra maggiore. Voglio dire che la cifra totale lorda è maggiore.

GALLI — Come si può tradurre in termini percentuali questo suo concetto, professore?

VALLETTA — Non capisco bene l'espressione « termini percentuali ». Se ella avrà la compiacenza di pormi il quesito per iscritto, le darò una risposta.

SULOTTO — Signor Presidente, mi pare che il professor Valletta possa rispondere abbastanza agevolmente dicendoci come sono aumentati dal 1951 ad oggi il fatturato per addetto ed il salario individuale. Potremmo avere così un punto di riferimento.

PRESIDENTE — Mi pare che la domanda dell'onorevole Galli fosse diversa. Egli voleva riferirsi al rapporto tra il costo operaio e l'entità del valore aggiunto. Solo che bisogna stabilire da che cosa è dato il valore aggiunto. Esso è dato dal costo della manodopera, dalle spese generali e dal profitto lordo. Sarebbe quindi più esatto che l'onorevole Galli domandasse il rapporto che c'è tra il costo operaio ed il profitto lordo.

GALLI — La mia domanda, signor Presidente, era molto più semplice. So benissimo che è difficile rispondere al quesito.

Cercherò di spiegarmi meglio. Fatto 100 il valore aggiunto, nel 1951 il costo della manodopera rappresentava il 25 per cento. Con la mia domanda intendevo sapere dal professor Valletta se questa percentuale è scesa oggi o è salita.

VALLETTA — Mi riservo di verificarlo, onorevole Galli (1).

PRESIDENTE — Onorevole Galli, deve avere quindi la cortesia di presentare il quesito per iscritto e la Presidenza provvederà a trasmetterlo al professor Valletta.

BUSETTO — Vorrei rivolgere al professor Valletta una domanda che ha attinenza con quanto ha dichiarato poco fa l'onorevole Lombardi Riccardo.

La domanda verte sul tema del rapporto tra l'attuale ed incessante sviluppo della motorizzazione e una diversa distribuzione e utilizzazione delle risorse disponibili necessarie per una politica di programmazione economica.

Per essere più preciso, vorrei pregare il Presidente di rivolgere al professor Valletta la seguente domanda; cioè se il professor Valletta ritiene che l'alto sviluppo della motorizzazione, come è stato raggiunto in Italia, riducendo il reddito disponibile dei consumatori con reddito modesto, contragga la domanda di beni durevoli e quindi possa essere fattore di concentrazione di tipo monopolistico o meglio ostacolo alla entrata di altre imprese, oppure ostacolo a scelte diverse che, nell'ambito della programmazione, possono essere fatte, ripeto, circa la distribuzione e l'utilizzazione delle risorse.

PRESIDENTE — Ritengo che il professor Valletta preferisca ricevere anche questa domanda per iscritto per poter dare una risposta precisa.

BUSETTO — Questa, signor Presidente, non è una domanda che comporta una risposta in cifre.

PRESIDENTE — D'accordo, voglio soltanto osservare che da un'ora e tre quarti stiamo sottoponendo il professore Valletta a interrogatorio. Fra poco sentiremo l'onorevole Giolitti e se ci sarà qualche altra domanda che dovesse comportare una certa meditazione credo sia opportuno presentarla per iscritto in modo da dare al professor Valletta il tempo per darci una risposta precisa.

BUSETTO — Ripeto che la mia domanda non richiede una risposta in cifre.

PRESIDENTE — Esistono domande, onorevole Busetto, che, pur richiedendo una risposta in cifre tuttavia possono essere soddisfatte subito; ci sono altri tipi di domande che richiedono per la risposta un certo lasso di tempo. Anch'io in questo caso mi riserverei di dare una risposta (2).

GIOLITTI — Poiché esiste in Italia nel settore automobilistico anche un'impresa pubblica, vorrei sapere se, a giudizio del professor Valletta, il rapporto tra essa e le grosse imprese private si configuri come un rapporto di concorrenza o se, invece, abbia assunto la caratteristica di un rapporto di coordinamento e di divisione del mercato (ad esempio: i rapporti tra la Fiat e l'Alfa Romeo).

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Giolitti. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — Debbo dire che si tratta sempre di una precisa forma di concorrenza anche perché effettivamente ci sono clientele affezionate a certe aziende, per i motivi più disparati (criteri di velocità, rapporti di vincoli alle « marche », ecc.).

(1) v. in Appendice, pag. 193, nota n. 2.

(2) v. in Appendice, pag. 196, nota n. 3 e allegati nn. 1/4.

GIOLITTI — La seconda domanda che vorrei rivolgere si riferisce alla situazione cui ha fatto cenno spesse volte il professor Valletta. Sulla base di quanto avviene nelle grosse imprese americane, è legittimo dedurre che il regime esistente prima dell'entrata in vigore del Mercato Comune, che era un regime di protezione doganale, abbia favorito l'esistenza in Italia dell'industria automobilistica. Venendo meno questo regime di protezione doganale, quale altro rimedio pensa si possa porre per far fronte a questa nuova situazione che è considerata pericolosa? Pensa forse ad un rimedio nel senso di un rallentamento nella applicazione del Trattato del Mercato Comune, oppure alla istituzione di surrogati di carattere protettivo? O pensa forse che siano possibili degli accordi con le imprese interessate, nel senso di giungere ad una divisione del mercato?

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Giolitti. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — Rispondo subito. I rimedi ci sono ed essi potrebbero essere costituiti da due ordini di provvedimenti. Un primo provvedimento dovrebbe essere quello di approvare una legge anti-*dumping*.

PRESIDENTE — Il Senato ha già approvato, e la Camera lo approverà, un disegno di legge anti-*dumping*.

VALLETTA — E veniamo ora al secondo gruppo di provvedimenti. Mi permetto di porre invece un problema molto importante: il problema del lavoro. Senza lavoro una nazione non può vivere. E pertanto, vi debbono essere limitazioni alle importazioni. Limitazioni, naturalmente, che siano logiche, che debbono scaturire dal ragionamento che ognuno deve fare. Se poi questo ragionamento non viene fatto da qualche nazione o se non viene tenuto nel debito conto, bisognerà allora provvedere con un certo numero di clausole di salvaguardia.

GIOLITTI — Non pensa alla possibilità di accordi fra le aziende?

VALLETTA — Questo vuol dire mettere un altro dito sulla piaga. Nessuno oggi vuole parlare di accordi in campo internazionale, accordi che in realtà non esistono. E su questo posso dare la mia parola d'onore. Si chiacchiera e noi chiacchieriamo di questi argomenti. Nel corso di una di queste riunioni, poiché io ero il più anziano, mi è stata chiesta quale potrebbe essere l'impostazione più opportuna. Io ho risposto in maniera molto semplice: incontriamoci per discutere in che modo regoleremo in avvenire i nostri approvvigionamenti per non essere succubi dei produttori di materie ed accessori, materie queste che dobbiamo elaborare per migliorarle e renderle meno costose. Su tutto ciò naturalmente noi dobbiamo cominciare a ragionare.

Sono convinto però che con un po' di buona volontà si potrà fare qualche cosa. Del resto, la Francia ha dato un esempio in questo senso. In Italia vi sono alcuni costruttori di frigoriferi che sono in grado di venderli a prezzi bassi. I generatori del freddo li fabbrichiamo noi e il resto lo mettono loro, facendo il tutto un po', per così dire, alla macchia; non pagano contributi e si adattano a lavorazioni artigianali. Così hanno avuto la possibilità di praticare dei prezzi molto bassi perché non hanno oneri e contributi che pur dovrebbero pagare; si è verificata perciò una esportazione in Francia di frigoriferi a bassissimo prezzo in una situazione che possiamo definire anormale. Di fronte a questa situazione la Fran-

cia è insorta dichiarando: se non aumentate i prezzi noi invocheremo le clausole di salvaguardia. Questo primo esempio ci è venuto dalla Francia.

NATOLI — Il professor Valletta diceva poco fa che i prezzi che la Fiat è costretta a praticare per mantenere o espandere certe posizioni sul mercato estero attraverso l'esportazione, sono prezzi non remunerativi per la Fiat stessa. Desidero chiedere se questa valutazione abbia tenuto conto dei rimborsi che la Fiat percepisce a vario titolo per l'esportazione.

PRESIDENTE — Ella, professor Valletta, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Natoli. Ha facoltà di rispondere.

VALLETTA — Certo, si è tenuto conto dei rimborsi.

Confesso che, se vi è un reddito nella esportazione, è unicamente in relazione al minore carico di spese generali che unitariamente si consegue. Questo reddito lo abbiamo sulla quantità che si può raggiungere esportando, ma considerato isolatamente non si potrebbe parlare di reddito.

NATOLI — Cioè lei fa di nuovo riferimento alla quantità...

PRESIDENTE — Il professor Valletta è stato chiaro: considerato isolatamente non ci sarebbe reddito.

Non vi sono altri deputati che chiedono di sottoporre domande al professor Valletta.

Ringrazio di nuovo, a nome della Commissione, il professor Vittorio Valletta.

PAGINA BIANCA

APPENDICE
ALL'INTERROGATORIO DEL PROF. VITTORIO VALLETTA

PAGINA BIANCA

1) Nel settore automobilistico il ciclo della distribuzione non si ferma alla vendita, ma comprende anche l'assistenza nel dopo vendita (garanzia).

Ciò premesso, il costo di distribuzione complessivo consta di:

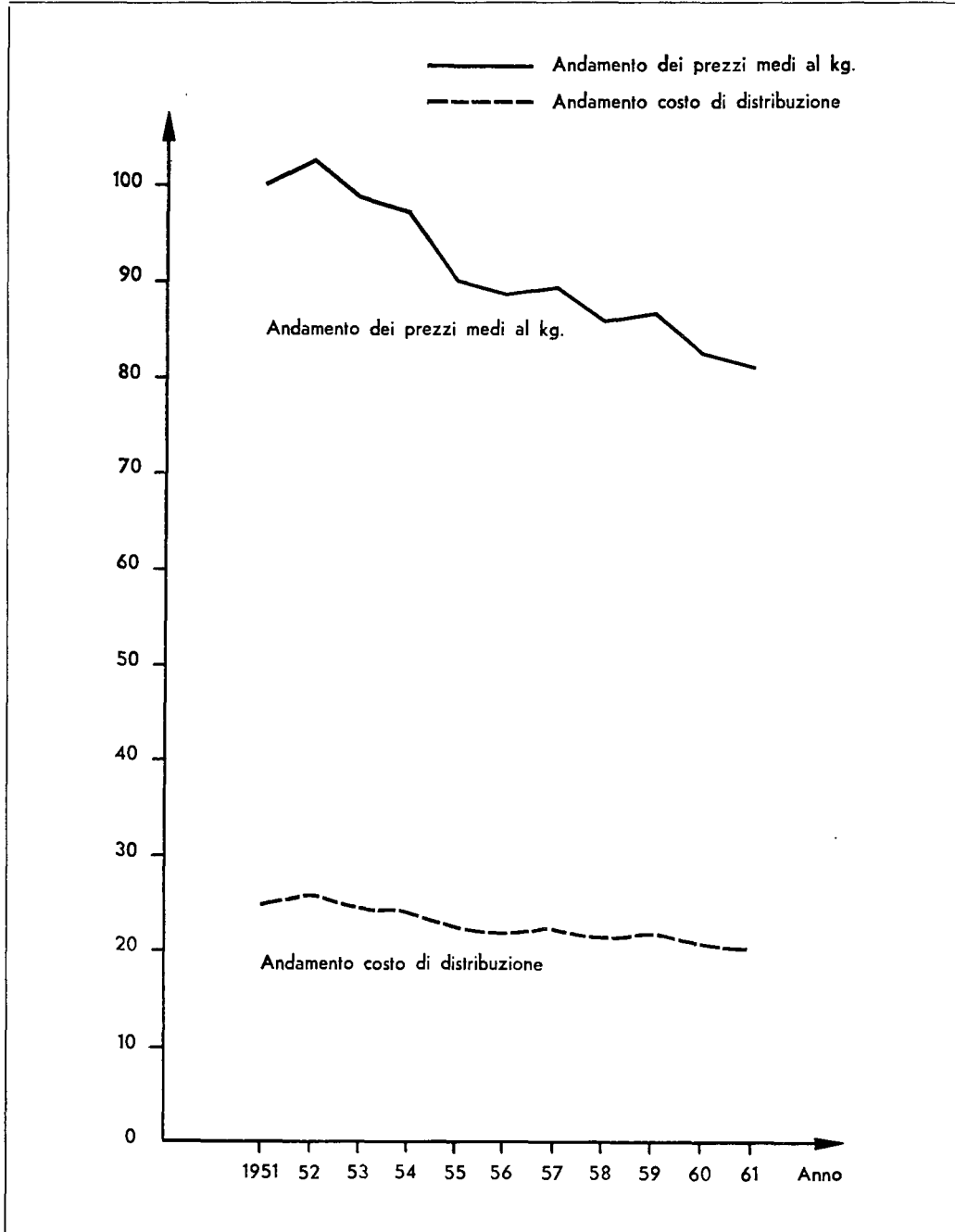
un costo « esterno »: margine riservato al venditore. In Italia tale costo risulta abbastanza contenuto in ragione della figura giuridica e della funzione economica del venditore: commissionario, che vende in nome proprio, ma per conto della Fiat. Ogni organizzato di questo tipo non « comprando per rivendere » non ha immobilizzi (*stocks*), relativi oneri finanziari e i rischi della rivendita a contanti (variazioni prezzo) od a rate (credito);

un costo « interno », che è ingente perché comprende tutti gli oneri, sopra evidenziati, che non colpiscono il commissionario italiano, ma che sono sopportati dall'azienda: la pubblicità centrale, il trasporto franco destino e soprattutto gli oneri di ammortamento, fiscali e di gestione, delle imponenti installazioni di vendita e di assistenza.

Per molti degli addendi del costo di distribuzione « interno » non è sempre agevole — essendo essi di norma compresi in voci più generali della contabilità aziendale — enucleare l'entità. In linea di massima il costo di distribuzione, come somma delle dette due componenti esterne ed interne, si aggira — per la Fiat, come del resto per pressoché tutte le aziende automobilistiche di massa — sul 20-25 per cento del prezzo di vendita.

PRODUZIONE AUTOMOBILISTICA FIAT

Andamento dei prezzi medi al Kg. di vendita in Italia e del costo di distribuzione.



2) Il valore aggiunto non è in se stesso – così come fu formato – sufficientemente indicativo perché è costituito soltanto da alcune delle spese inerenti alla formazione del prodotto aziendale escluse le spese dei servizi, dei materiali, dei prodotti, degli elementi completativi provenienti dall'esterno e parzialmente dall'interno.

In alcune aziende di produzione (è il caso della Fiat) il valore aggiunto parte dalla formazione delle materie prime principali (acciaio, ecc.), loro trasformazione, loro impiego, con produzione all'interno di buona parte degli elementi completativi accessori del prodotto terminale (auto) approvvigionandosi all'esterno per una parte progressivamente più o meno grande di questi elementi.

In altre aziende di produzione il valore aggiunto si limita o quasi alle operazioni di montaggio del prodotto terminale (auto). Nessuna produzione o trasformazione di materie prime all'interno. Approvvigionamento di tutto o quasi tutto all'esterno.

Fra questi due casi – da considerarsi quali « limite » – sono da comprendere tutte le formazioni di aziende di prodotti terminali (auto).

Questa una delle ragioni della quasi impossibilità di confronti o ragionamenti conclusivi fra le varie formazioni.

Inoltre nel caso specifico della Fiat si deve osservare:

Il programma aziendale dal 1951 in poi si è sviluppato distribuendo all'esterno sempre più parti, elementi completativi, accessori, ecc., che si producevano all'interno della Fiat, così pure moltissime parti degli elementi di capitale fisso e delle attrezzature di macchine e di produzioni che si effettuavano pure all'interno Fiat per cui la voce « lavoro », nel tempo che va dal 1951 in poi, tende percentualmente a diminuire anche se saltuariamente.

La stessa cosa si verifica per effetto dei nuovi processi di tecnica avanzata in impianti, macchinari, mezzi d'opera, trasportatori automatici, introdotti dal 1951 in poi (con una spesa di oltre 400 miliardi) la cui adozione ha consentito di ridurre di molto unitariamente e percentualmente le unità lavorative e le ore di lavoro per unità di prodotto con effetto riduttivo nella voce « lavoro ».

Concludendo – malgrado i notevolissimi aumenti *pro capite* di cui ha usufruito il personale aziendale – la voce « lavoro » nel calcolo del valore aggiunto si è percentualmente ridotta e questa riduzione è la logica conseguenza di quanto sopra esposto.

D'altronde le programmazioni di tecnica avanzata e di automazione sono progettate ed effettuate da tutte le aziende concorrenziali per diminuire nei componenti del valore aggiunto la voce « lavoro » aumentando conseguentemente e principalmente la voce « aumenti mezzi d'opera » (Capitale fisso). Infatti sul valore aggiunto totale « 100 » per Fiat:

	nel 1951	nel 1956	nel 1961
fattore « lavoro »	71,95 %	61,31 %	64,35 %
fattore « ammortamento capitale fisso »	12,04 %	19,82 %	19,08 %

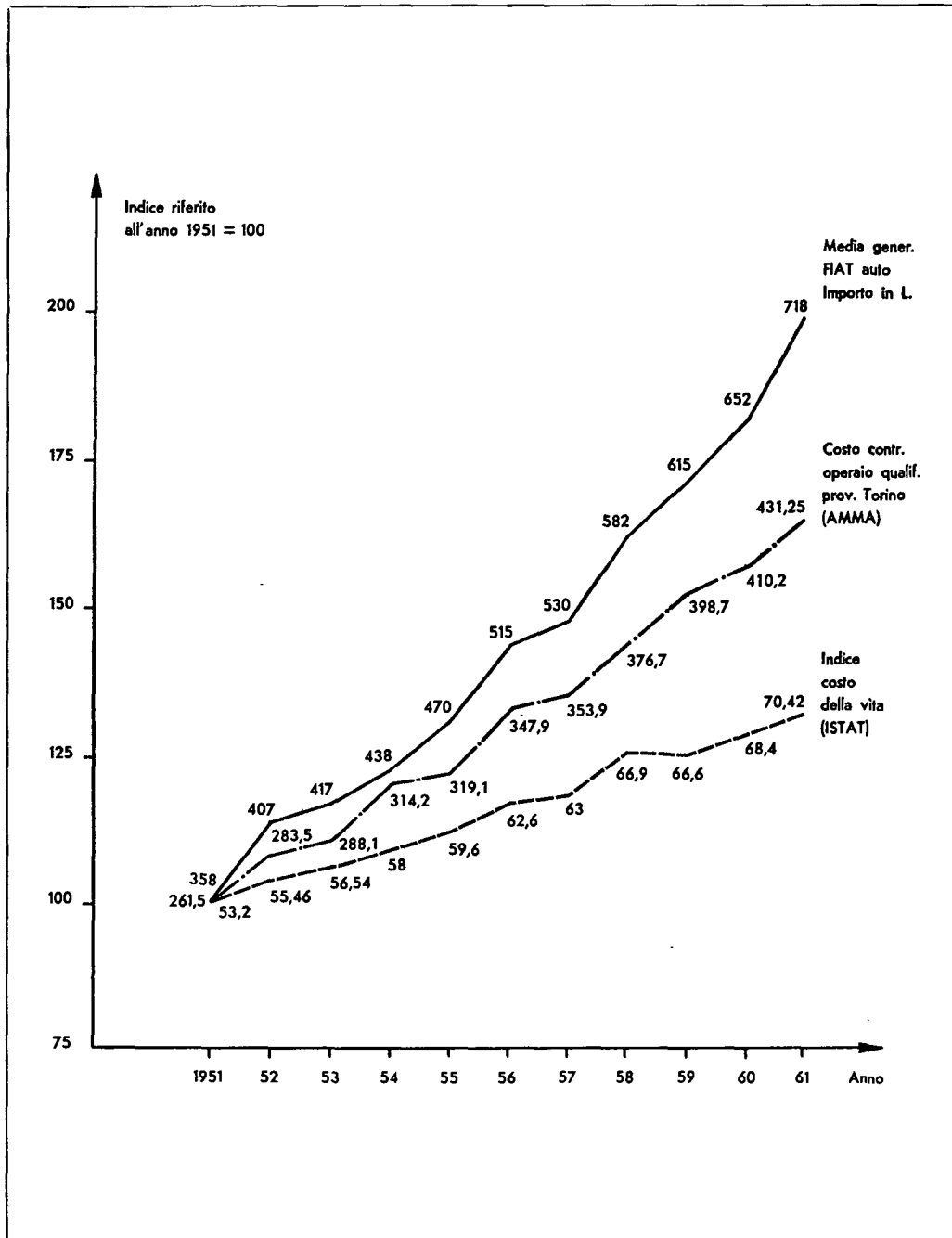
La conseguenza di quanto esposto è che i miglioramenti effettivi della voce « lavoro » non possono individuarsi nelle percentuali di tali voci nei confronti del valore aggiunto. Infatti nel caso limite di un ambiente produttivo altamente automatizzato il fattore « lavoro » si ridurrebbe percentualmente a ben poco mentre salirebbe enormemente il fattore « ammortamento dei mezzi d'opera » (Capitale fisso) e con questo gli altri fattori.

Nell'ambiente Fiat i miglioramenti effettivi salariali nei confronti del « costo vita » vanno messi in evidenza nella loro realtà e posti in confronto alle retribuzioni degli altri stabilimenti della provincia di Torino e dell'indice del « costo vita » così come indicato nel diagramma accluso:

	nel 1951	nel 1956	nel 1961
medie salariali Fiat	358	515	718
medie salariali stabilimenti della provincia			
di Torino	261,5	347,9	410,2
indice « costo vita »	53,2	62,6	70,43

COSTO ORARIO MEDIO GENERALE MANO D'OPERA

(FIAT sezione auto e confronti con dati AMMA e ISTAT)



3) Lo sviluppo della motorizzazione in Italia è tuttora molto inferiore a quello di tutti i paesi della Comunità europea.

Infatti la densità automobilistica - numero di abitanti per autoveicoli circolanti - risulta alla fine del 1961 la seguente:

Italia	1	autoveicolo	ogni	17	abitanti
Francia	1	»	»	6	»
Germania	1	»	»	9	»
Belgio-Lussemburgo	1	»	»	9	»
Olanda	1	»	»	14	»

Similmente per pressoché tutti gli altri paesi europei, come risulta dall'allegato n. 1.

L'assorbimento e quindi la produzione delle auto in Italia è prevalentemente basato sulle piccole e piccolissime cilindrato. Auto economiche di prezzo e di conduzione, tutte usate giornalmente per ragioni di lavoro.

Tali due categorie rappresentano sulle immatricolazioni italiane dal '75 all'80 per cento del totale, come da allegato n. 2.

Il possesso dell'auto, la sua spesa di conduzione, di rinnovamento, ecc. rappresenta per l'utente una notevole economia sulle spese di movimentazione tradizionali rendendo rapide e moltiplicando le possibilità lavorative.

Costo di esercizio di una vettura mod. 500 per 100 Km. (1)		Costo del biglietto ferroviario a tariffa ordinaria per 100 Km.	
Totale Lit.	per ciascuna delle 4 persone trasportabili Lit.	I classe Lit.	II classe Lit.
2.870	533	1.340	740

Infatti i paesi a maggiore circolazione automobilistica hanno il prodotto nazionale *pro capite* più elevato. U. S. A. da 3 a 4 volte quello dell'Italia. Gli altri paesi europei da 2 a più volte quello dell'Italia.

In Italia il grado di motorizzazione non è elevato: nell'ambito dei paesi del mondo occidentale con un certo grado di sviluppo economico, la densità automobilistica italiana è tra le più basse (allegato n. 3).

Considerando i paesi produttori di autoveicoli, dove l'automobile ha una più peculiare funzione nella produzione industriale e maggior peso nella economia, la posizione arretrata dell'Italia è evidente anche perché la inferiorità nella motorizzazione è più accentuata della inferiorità del reddito *pro capite*; ciò dimostra che nel reddito italiano i consumi automobilistici hanno tuttora minor peso (allegato n. 4).

(1) Dati ricavati dalla pubblicazione ufficiale: *Gli autotrasporti italiani nell'anno 1961*, dell'ing. F. Armani.

Per la sua funzione principale a carattere permanente di lavoro l'auto va considerata oltre che un bene durevole quasi alla pari di un bene strumentale.

L'acquirente di auto, in quanto soggetto di movimento e di lavoro, considera questa spesa lateralmente alle proprie necessità di altri beni durevoli. Lo dimostra anche il movimento edile per abitazioni sviluppatosi in questi anni lateralmente allo sviluppo auto-lavoro.

Non esiste, quindi, nessuna delle preoccupazioni avanzate.

ALLEGATO N. 1.

DENSITÀ AUTOMOBILISTICA

Gran Bretagna	1	autoveicolo ogni	7	abitanti
Svezia	1	»	5	»
Svizzera	1	»	8	»
Danimarca	1	»	7	»
Austria	1	»	12	»
Norvegia	1	»	9	»
Irlanda	1	»	12	»

ALLEGATO N. 2.

IMMATRICOLAZIONI DI VETTURE NUOVE SUL MERCATO ITALIANO

Categorie	1961		1962 (10 mesi)	
	Numero	%	Numero	%
fino a 900 cc. (1)	283.033	57,6	272.720	52,4
da 901 a 1200 cc. (2)	108.724	22,1	122.428	23,5
	391.757	79,7	395.148	75,9
da 1201 a 1500 cc. (3)	83.799	17,1	102.163	19,6
oltre 1500 cc. (4)	15.855	3,2	23.292	4,5
	491.411	100 -	520.603	100 -

(1) Comprende i modelli F. I. A. T. 500 e 600.

(2) Comprende i modelli F. I. A. T. 1100.

(3) Comprende i modelli F. I. A. T. 1300-1500.

(4) Comprende i modelli F. I. A. T. 1800-2300.

Le prime due categorie, che comprendono vetture di cilindrata piccolissima (tipo 500 e 600 Fiat) e piccola (tipo 1100 Fiat) rappresentano il 75-80 per cento del totale immatricolato.

Densità automobilistica del mondo occidentale		
	a) n. abitanti/1 autoveic.	b) n. autov./1000 abitanti (a)
Italia	17	58,9
Austria	12	83,9
Belgio-Lussemburgo	9	111,1
Danimarca	7	142,8
Francia	6	166,6
Germania	9	111,1
Gran Bretagna	7	142,8
Irlanda	12	83,3
Norvegia	9	111,1
Olanda	14	71,4
Svezia	5	200 -
Svizzera	8	125 -
Unione Sudafricana	11	90,9
Canada	3	333,3
U. S. A.	2	500 -
Australia	3	333,3
Nuova Zelanda	3	333,3
Totale mondo occidentale (b).	4,4	227,3

(a) Oltre a riportare l'indice di densità nella forma più generalmente adottata: a), viene indicato anche nella seconda forma: b), perché quest'ultima è più facilmente utilizzabile nei confronti fra reddito e densità automobilistica (vedi allegato n. 2). L'indice è qui espresso in scala crescente con il crescere della densità (mentre il primo ha andamento inverso), precisamente come il reddito *pro capite*.

(b) per paesi del mondo occidentale si sono assunti quelli per cui esistono statistiche attendibili. Sono quindi stati esclusi quasi tutti i paesi sottosviluppati, ottenendo d'altra parte dati più significativi ed omogenei.

ALLEGATO N. 4.

	Reddito lordo pro capite		Densità automobilistica	
	Lit. (a)	(Italia = 100)	Numero auto per 1000 abitanti (b)	Indice (Italia = 100)
Italia	442.229	100	58,9	100
Francia	853.632	193	166,6	282
Germania	890.518	200	111,1	190
Gran Bretagna	880.265	199	142,8	242
Svezia	1.105.319	250	200 -	340
U. S. A.	1.757.650	397	500 -	849

Rispetto all'Italia

la Francia con reddito doppio ha densità automobilistica quasi 3 volte tanto;

la Gran Bretagna con reddito doppio ha densità automobilistica quasi 2,5 volte tanto;

la Svezia con reddito due e mezzo ha densità automobilistica quasi 3,5 volte tanto;

gli U. S. A. con un reddito quadruplo hanno densità automobilistica quasi 8,5 volte tanto.

Solo in Germania la situazione reddito-densità automobilistica è pressappoco come quella italiana.

(a) Fonte: O. C. E. D.

(b) Fonte: A. N. F. I. A.

SEDUTA

DI MERCOLEDÌ 24 OTTOBRE 1962

(seguito)

INTERROGATORIO

DELL'AVV. STEFANO SIGLIENTI

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DOSI

PRESIDENTE — Onorevoli colleghi, la seduta prosegue con l'audizione dell'avvocato Stefano Siglienti.

L'avvocato Stefano Siglienti è il Presidente dell'Associazione Bancaria Italiana.

Avvocato Siglienti, la Commissione la ringrazia per la sua collaborazione. Do ora lettura dello schema generale delle domande.

1. — Quale è secondo lei l'attuale situazione del sistema bancario e ritiene che essa concorra nel creare dei limiti alla concorrenza ?
2. — Ritiene che l'attuale sistema creditizio sia valido o meno per il superamento degli squilibri regionali esistenti nel paese ?
3. — Ritiene che la concorrenza fra le aziende di diritto pubblico e di interesse nazionale non implichi una maggiorazione nel costo del denaro ?
4. — In quale misura, a parte gli istituti specializzati, esistono preferenze nella concessione di crediti alle grandi aziende, rispetto alle medie ed alle piccole ?

Avvocato Siglienti, ella può ora rispondere alle domande dello schema generale, che le è stato comunicato, eventualmente svolgendo le altre considerazioni che riterrà opportune.

SIGLIENTI — Per poter delineare un quadro sintetico della posizione del settore bancario occorre, a mio avviso, tenere presenti tre gruppi di elementi. Essi riguardano innanzitutto le origini e l'evoluzione storica di una gran parte degli istituti di credito; inoltre il complesso delle norme di carattere giuridico-economico che si impernano nella nostra legislazione bancaria; ed infine una fase evolutiva che si è sviluppata soprattutto in questi ultimi 15 anni; cioè a partire dal dopoguerra, e che ha fatto sì che il settore, in passato nettamente diversificato per tipi e categorie di istituti, tendesse ad una attenuazione di queste differenziazioni, con la conseguenza — agli effetti della esplicazione della concorrenza — di un aumento della proporzione dei clienti comuni a più aziende di categorie di credito.

Per quanto riguarda il primo gruppo di considerazioni, cominciamo dagli istituti di carattere pubblicistico sorti quasi tutti molto tempo fa, prima dell'uni-

ficazione italiana, ed alcuni dei quali sorti con scopi semplicemente caritativi e che sono andati evolvendosi nel tempo attraverso una forma operativa di tipo moderno con piena efficienza economica. Abbiamo poi le banche che sono state create da gruppi, chiamiamoli così, capitalistici, i quali derivano da capitali raccolti e concentrati in gruppi industriali e commerciali sorti alla fine del secolo scorso. Numerose banche sono sorte per iniziativa di gruppi di professionisti, di piccoli proprietari e di medi e piccoli operatori economici. Abbiamo poi gli organismi cooperativi, rappresentati dalle banche popolari e dalle casse rurali, per finire alle casse di risparmio, le quali sono sorte con scopi di carattere economico-sociale. La storia di queste istituzioni, quindi, ha dei capitoli autonomi e distinti, anche se il quadro della loro classificazione è piuttosto semplice.

Credo che queste considerazioni debbano essere tenute presenti per farci un'idea del modo come il sistema operi ai fini di favorire l'esplicazione delle forze economiche in regime di libera concorrenza.

Per quanto riguarda la legislazione bancaria, che è il punto più importante, a mio giudizio, da tenere presente, devo dire che le disposizioni della legge bancaria del 1936, la cui sostanza è alla base dell'articolo 47 della nostra Costituzione, riconoscono alla raccolta del risparmio fra il pubblico e all'esercizio del credito un carattere di pubblico interesse, stabilendo altresì norme di carattere positivo che danno all'autorità monetaria poteri molto complessi e molto importanti e vorrei dire tali da far sì che essa controlli in ogni momento che questa attività si svolga in conformità a quelli che sono gli interessi generali della politica economica nazionale.

Ora non so se effettivamente, quando fu fatta la legge bancaria, coloro che vi provvidero ebbero presente la tutela della concorrenza ed in modo particolare quella che si svolge all'esterno delle banche nei settori economici. Certo è che, dall'interpretazione di certe disposizioni di carattere economico contenute in essa, ne è venuto fuori uno strumento che serve effettivamente a tenere le banche completamente lontane da ogni rapporto di interesse con i gruppi industriali ed i gruppi di potere. In tal modo l'attività delle banche si svolge oggi indiscriminatamente nei confronti di tutti i clienti, senza cioè concedere credito a determinate aziende per negarlo invece — magari nei momenti più critici — alle aziende concorrenti al fine di costringerle a farsi assorbire, creando così situazioni di turbamento ed ostacoli all'ingresso nel mercato di nuovi fattori di produzione, ostacoli che sono stati definiti il pericolo maggiore dell'eliminazione della concorrenza.

Nella disciplina instaurata abbiamo avuto in primo luogo la trasformazione in banche di interesse nazionale di quelle banche che avevano un'attrezzatura a base nazionale (in più di trenta province) e che furono costrette in quel momento a cedere tutte le loro partecipazioni. Il loro capitale passò, come tutti sappiamo, all'I. R. I. e ad esse, come del resto a tutte le altre aziende, fu inibito di prendere partecipazioni azionarie senza il preventivo assenso dell'Ispettorato del credito, oggi Banca d'Italia. In tal modo si raggiunsero due scopi: si eliminò il pericolo che nella formazione del capitale di queste banche fossero presenti interessi di carattere privato e monopolistico, o comunque interessi estranei a quella che è

l'attività creditizia; e nello stesso tempo si evitò la possibilità che, attraverso l'esercizio del credito e le scelte che esso comporta, venisse a ricrearsi quella situazione che era stata eliminata.

Pertanto, io credo che una riprova del fatto che dopo l'applicazione della legge bancaria la concorrenza si è potuta sviluppare normalmente nel campo economico, si abbia dal fatto che sono sorte numerosissime aziende a carattere medio e piccolo in tutti i settori di attività; e anche nel fatto che i tassi di sviluppo industriale che si sono verificati in questi ultimi anni sono assai elevati e pressoché uguali in tutti i settori economici. Il che non sarebbe avvenuto se le banche avessero condotto una politica discriminata di sostegno nei confronti di determinati gruppi e a danno di altri.

A tutto ciò ha contribuito anche il modo con cui le grandi banche sono state amministrate, in quanto poteva sorgere il sospetto che, diventando dello Stato, le banche non sarebbero state più direttamente interessate nei confronti dei privati, ma avrebbero fatto piuttosto gli interessi dell'industria statale. Questo non è avvenuto perché l'amministrazione delle banche è stata lasciata autonoma e non c'è stata nessuna interferenza.

Ho accennato prima ad alcuni tratti caratteristici del nostro sistema bancario, precisando che il sistema si è andato formando storicamente attraverso differenziazioni economiche e funzionali. Ma ad attenuare queste differenziazioni ha concorso in primo luogo la legge bancaria del 1936, che ha sottoposto tutte le aziende alla medesima regolamentazione. Sono rimaste diversità di natura giuridica, di struttura economica, di orientamento operativo, ma nell'insieme la legge bancaria pone le banche tutte sullo stesso piano.

Debbo ora aggiungere che dopo la fine dell'ultima guerra si ebbero talune vicende economiche e taluni fattori ambientali che cooperarono ad affievolire ancor più i caratteri differenziali. Vari esempi si possono citare in questo senso. Uno dei più grandi danni della guerra è stato la distruzione del risparmio monetario, con gravi ripercussioni per tutte le aziende di credito, ma particolarmente per le casse di risparmio, che raccoglievano depositi costituiti in maggioranza da risparmio vero e proprio. Infatti, mentre quelle banche che raccoglievano in più larga misura le disponibilità dei settori produttivi potevano più rapidamente ricostituire la consistenza in valore reale dei propri mezzi amministrati, le casse di risparmio, proprio per la natura dei loro depositi, si trovarono in ritardo nel percorrere il cammino della ricostruzione. Questo fatto le indusse ad avvicinarsi e poi ad entrare in quello che fino ad allora era stato il campo di attività proprio delle banche. Così vennero via via attenuandosi le differenze nella qualificazione del personale, nei mezzi operativi, nei criteri di attività e di sviluppo. Esempio tipico: vi sono dei casi in cui grandi casse di risparmio sono divenute agenti dell'ufficio cambi; il che significa che queste casse sono entrate anche nel campo operativo dei rapporti con l'estero, cosa che cinquant'anni fa non si sarebbe nemmeno immaginata.

Altro esempio. Abbiamo casi di piccole banche con una sola sede, situata generalmente in una grande città, le quali svolgevano il loro lavoro di raccolta e di impiego soprattutto con gruppi industriali di medie dimensioni e che si erano

specializzate in operazioni a carattere finanziario. Ora queste banche cercano di allargare la loro sfera di azione, chiedono l'apertura di nuove agenzie perché vogliono raccogliere il risparmio anche più piccolo e vogliono spingersi anche verso una attività bancaria di tipo commerciale sinora propria di altre banche. A volte ci rivolgono la richiesta di apertura di sportelli giustificandola con il fatto che esse si sentono in pericolo avendo solo pochi e grossi depositi. È ovvio che quando una banca possiede soltanto pochi e grossi depositi non è in grado di investirli con la necessaria tranquillità.

L'elencazione potrebbe continuare. Ma quello che ho voluto dire è che col verificarsi di questo processo di indifferenziazione si è venuta allargando la superficie di contatto, e quindi di concorrenza, fra le diverse categorie bancarie nei rapporti con la generalità della clientela. E questo serve a rendere più fluide le condizioni di concorrenza tra le unità operative del nostro sistema economico.

Vorrei ora dire poche parole per quanto riguarda lo sviluppo del settore a medio termine. Qui ci troviamo di fronte ad un fenomeno che si è verificato in questi ultimi 15 anni. Forse la legge bancaria aveva lasciato sussistere una lacuna fra l'ambito delle aziende elencate nell'articolo 5 della legge bancaria stessa, destinate a provvedere al credito ordinario, e cioè a fornire i mezzi occorrenti per l'esercizio, e quello dei grandi istituti, in genere pubblici o semipubblici, i quali provvedevano al credito a lungo termine, per gli impianti e il capitale fisso. Quindi, era rimasta una zona molto interessante: la zona del medio termine, che era una zona di collegamento anche con le banche di credito ordinario, che sono interessate al prefinanziamento e ad operazioni di raccolta.

Per colmare anche questa zona operativa sono stati creati gli istituti regionali di medio credito, gli istituti speciali sorti nell'Italia meridionale (« Isveimer », « Irfis », C. I. S.) e istituti privati, sorti in gran parte per iniziativa delle banche, i quali forniscono il capitale finanziario fisso necessario per le nuove iniziative e per l'ammodernamento delle industrie già esistenti. E credo che questo sia un altro strumento di grande efficacia per agevolare la creazione di quelle nuove unità produttive che entrano nella sfera dell'economia nazionale e che prima, forse, trovavano degli ostacoli.

Avrei finito questa prima parte. Vorrei solo aggiungere alcuni dati caratteristici del nostro sistema bancario. Abbiamo 1.300 aziende di credito con 10 mila sportelli (fra cui 800 casse rurali) che servono alle più disparate esigenze dell'economia nazionale.

In relazione poi alla distribuzione dimensionale, troviamo che aziende aventi più di 500 miliardi amministrano il 38 per cento dei mezzi totali del sistema; aziende aventi ciascuna da 100 a 500 miliardi ne amministrano il 29,5 per cento; aziende da 10 a 100 miliardi, il 25 per cento; aziende aventi ciascuna meno di 10 miliardi, il 7,6 per cento: esse rappresentano numericamente il 75 per cento del totale.

Elencando (questo è un altro elemento importante) tutte le aziende per ordine decrescente di attività e di mezzi amministrati, si nota che non esistono stacchi rilevanti e quindi la mancata soluzione di continuità origina certamente, come ho detto, una larga possibilità di comune clientela. Il che significa in definitiva competizione a parità di condizioni operative.

Le aziende di credito, che da sole amministrano il 38 per cento delle risorse finanziarie, in Italia sono sei. Si può osservare a questo proposito, facendo riferimento all'estero, che in Svizzera 5 istituti amministrano il 45 per cento, in Francia 4 istituti il 60 per cento, in Belgio 3 istituti il 60 per cento, in Inghilterra 5 istituti il 70 per cento, in Germania 4 istituti il 30 per cento. (Per quest'ultima nazione si è verificato un fatto particolare: dopo la guerra, le tre grandi banche sono state smembrate e sono state costituite tante banche per quanti erano i *Länder*).

Nei limiti della efficacia che quest'indicazione può avere, credo si possa affermare che in Italia vi è un moderato grado di accentramento di centri di decisione, ciò che può essere considerato un elemento favorevole ai fini del quesito che mi è stato sottoposto dalla Commissione.

Su questo punto ho finito.

PRESIDENTE — Allora, avvocato, potremmo, se ella crede, fare qualche domanda integrativa in riferimento al quesito numero 1. Io stesso mi permetterei di farne due. Mi pare che ad una di esse abbia già risposto, ma non in modo così categorico come mi attendevo.

La mia domanda è la seguente: è da ritenersi esatto o è da escludersi che da parte degli istituti di credito di interesse nazionale si segua una politica, una prassi di favore nei riguardi delle aziende statali?

SIGLIENTI — Per me è da escludersi.

PRESIDENTE — Lo afferma categoricamente?

SIGLIENTI — Sì, categoricamente.

PRESIDENTE — La seconda domanda è la seguente: quale giudizio, nel complesso, può essere dato delle casse rurali in Italia, che assommano attualmente a 800 unità, come ella stessa ha affermato poco fa, tenuto conto del compito che esse devono svolgere di raccolta, la più capillare possibile, del risparmio e di impieghi altrettanto capillari? È un giudizio positivo, o ci sono delle ombre che devono essere indicate?

SIGLIENTI — È un giudizio positivo. Naturalmente ci vuole molta ocularietà nella costituzione delle casse rurali in quanto esistono zone in cui esse prosperano e zone in cui sono meno fiorenti. Specialmente nell'Italia settentrionale abbiamo casse rurali molto importanti, nel Veneto, nell'Alto Adige, nel Trentino, ecc. In Sardegna esiste una organizzazione di casse rurali molto importante dovuta al fatto che la tradizione storica in quella regione ha permesso la trasformazione in casse rurali di antiche istituzioni creditizie quali i « monti frumentari ».

Per il resto penso che le casse rurali svolgano una funzione molto utile e capillare. È chiaro che la organizzazione presenta sempre qualche difficoltà, ma so che la vigilanza controlla molto bene queste casse.

PRESIDENTE — A suo giudizio, avvocato Siglienti, la rete di queste casse rurali potrebbe essere rafforzata dalla costituzione di un istituto centrale delle casse rurali?

SIGLIENTI — Non sono in grado di rispondere a questa domanda perché non ho approfondito il problema.

LOMBARDI RICCARDO — L'avvocato Siglienti ci ha fatto una puntualizzazione della ripartizione delle diverse aziende di credito, concludendo che in Italia non si verifica un fenomeno di concentrazione degli istituti di credito particolarmente importante rispetto agli altri paesi. Anzi, rispetto ad altri paesi di pari civiltà, è minore la concentrazione di tali istituti (per quanto si può dire che alcuni istituti — mi riferisco alle tre grandi banche commerciali — operando con la stessa costituzione giuridica e nello stesso ambito di interventi, ai fini della concentrazione si potrebbero forse considerare come uno solo, anche per la maggioranza che in essi detiene l'I. R. I.). Comunque, non è questo il punto più importante, perché in sostanza anch'io concordo sul fatto che in Italia non si verificano fenomeni di concentrazione di particolari dimensioni.

Quello che più interessa alla Commissione non è tanto verificare fenomeni di concentrazione nell'attività finanziaria del credito, quanto vedere se la struttura del credito in Italia è capace di creare delle limitazioni alla concessione del credito stesso. In altri termini, non ci interessa tanto sapere se esistano istituti che si avvantaggiano di particolari condizioni, quanto vedere se la struttura e la prassi delle nostre aziende di credito non consentano discriminazioni e disparità di trattamento nei confronti delle imprese industriali, che ricorrono ad esse per il credito a lungo ed a medio termine, capaci di determinare fenomeni di questa natura.

Quando l'avvocato Siglienti afferma che la legge bancaria impedisce oggi, dal punto di vista formale, ogni discriminazione, devo dire che egli ha perfettamente ragione. Ma cosa avviene nella pratica? Nella pratica, per esempio, il fenomeno di scartellizzazione non è un fenomeno che riguarda le iniziative di questa o di quella banca, ma è un fenomeno diffuso che opera già una discriminazione automatica rispetto a settori di aspiranti al credito, i quali possono avvalersi di determinate scartellizzazioni solo secondo la loro maggiore o minore potenza.

Ho fatto tale esperienza personalmente quando presiedetti l'E.S.E.. I forti depositi in banca dei fondi anticipati dallo Stato e di erogazione futura fruivano dell'interesse riservato ai depositi vincolati a lunga scadenza pur essendo formalmente tali depositi a vista.

In realtà ci si trovava di fronte ad un caso di violazione solo formale, in quanto si sapeva che quelle somme erano vincolate di fatto a lunga scadenza.

Esistono oggi situazioni molto diverse. Non c'è dubbio che le grosse aziende riescono ad avere accesso al credito a seconda della loro importanza. Non solo, ma ci sono dei casi di discriminazione non tanto nel trattamento quanto nella tempestività dell'avviso.

Per esempio, ciò è avvenuto e solo per le grandissime aziende quando è stato introdotto, col primo ottobre, un aumento degli interessi passivi al 7 e mezzo per cento. In sostanza c'è tutto un complesso di obiettive discriminazioni favorevoli che avvantaggiano necessariamente i gruppi più forti e costituiscono una ulteriore barriera o un aggravamento alla barriera per l'inserimento di nuove attività produttive.

Questo è ciò che interessa alla Commissione.

L'avvocato Siglienti sostiene che non rileva dalle statistiche cui ha accennato alcuna discriminazione tra settori; e probabilmente, anzi certamente, questo è vero, per quanto si debba dire che una parte di questo sviluppo, diciamo, uniforme, dei diversi settori sia dovuto proprio a correttivi che sono stati introdotti per la media e piccola industria in determinati ambiti territoriali. Grazie a questi correttivi la piccola e la media industria, nonché talune aziende artigianali, sono in grado di godere di molte facilitazioni che contribuiscono a correggere il sistema, che altrimenti le avrebbe situate in una condizione di inferiorità rispetto alle più potenti organizzazioni industriali e alle loro iniziative nel richiedere il credito.

Tuttavia, per quanto la legge sia corretta da questo punto di vista e contribuisca a non facilitare le discriminazioni, occorre riconoscere che in linea di fatto, nella concessione del credito, la possibilità di garantire i propri debiti non è e non può essere uniformemente distribuita. Certamente sono maggiori le garanzie che i gruppi importanti possono dare, anche di ordine psicologico.

Così, di fatto, accade che per un verso o per un altro e cioè sia nei periodi di restrizione, sia nei periodi di allargamento del credito, la concessione di esso finisce per essere fatta in modo piuttosto discriminato e tale da favorire coloro che si trovano a disporre di una maggiore potenza contrattuale nei confronti degli enti di credito.

Su questo aspetto forse potrebbe chiarirci alcuni punti l'avvocato Siglienti nel senso di precisare se si tratti di una situazione di fatto difficilmente eliminabile oppure se egli pensi che una riforma legislativa o una accentuazione a carattere selettivo del credito — che a mio giudizio non è stata mai sfruttata integralmente — possano determinare la ricerca di correttivi idonei a limitare il fenomeno.

PRESIDENTE — Ella, avvocato Siglienti, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Lombardi. Ha facoltà di rispondere.

SIGLIENTI — Credo di avere risposto nel senso desiderato e cioè quali possano essere gli effetti dell'attività bancaria sulle situazioni di concorrenza all'esterno del settore e quindi nei riguardi dei propri clienti. Mi sono sforzato di rispondere, ma non so se ci sia riuscito.

Per quanto riguarda la domanda dell'onorevole Lombardi, desidero precisare alcuni punti. L'accordo interbancario, del quale se credete parleremo, prevede dei minimi e dei massimi di tasso, ma non fissa il tasso stesso: lascia cioè la possibilità di una concorrenza tra gli istituti di credito. Naturalmente pone dei limiti a tale concorrenza perché lo scopo è quello di limitarla ma non eliminarla del tutto.

Entro questi limiti esiste una gamma di condizioni che le banche praticano in relazione al cliente e alle garanzie che esso è in grado di offrire. Si tratta insomma di quelle considerazioni che un buon amministratore deve fare quando consegna ad altri il proprio denaro, e specialmente quando si tratta di quello dei risparmiatori.

C'è poi il fenomeno dello scartellamento che credo debba essere considerato marginale in quanto la massima parte dell'attività bancaria si svolge nei limiti degli accordi. Tuttavia si pone talvolta per le banche il problema della necessità di tenere un atteggiamento di favore, con qualche concessione extra accordo,

ai clienti migliori e più importanti. Quando una comincia, anche le altre, grandi, medie o piccole, sono costrette a seguire, per ragioni di concorrenza.

La diffusione dello scartellamento avviene soprattutto per ragioni di difesa. Naturalmente, questo è un fatto che non mi consta personalmente, né ufficialmente, e del quale è difficile accertare le esatte proporzioni.

E spesso sono gli stessi clienti i quali, pensando di potere ottenere condizioni migliori, riferiscono alle banche concorrenti che una certa banca offre condizioni migliori, anche quando ciò non è vero.

Attraverso questi sistemi si diffonde la voce degli scartellamenti generalizzati, che in realtà esistono ma non nella misura di cui a volte si dice. E questo perché le banche debbono fare i loro conti economici e non possono esagerare nelle concessioni.

Dovrei parlare adesso dell'accordo interbancario, che spesso viene inesattamente denominato cartello. Debbo premettere a questo proposito che io nutro molta fiducia nel comportamento dei dirigenti bancari. Ma può accadere egualmente che si creino situazioni di distacco tra le condizioni fatte dall'accordo e quelle del mercato, per cui non c'è quella elasticità che sarebbe desiderabile per adeguare al mercato stesso i tassi attivi e passivi in ogni congiuntura economica.

Perché le banche sono giunte ad un accordo volontario? La disciplina fra le banche ha avuto forma obbligatoria sino ai primi anni del dopoguerra, in base a provvedimenti dell'autorità competente che stabilivano i tassi minimi o massimi.

Ma come ha detto l'onorevole Lombardi, nel 1944 venne soppresso l'Ispettorato e i suoi poteri passarono al Ministero del tesoro.

Tale modificazione di competenza, alla quale si accompagnavano allora i fenomeni propri del passaggio dall'assetto di guerra all'assetto di pace, determinò delle incertezze, che non poterono fare a meno di ripercuotersi sull'applicazione della nuova edizione delle norme sulle condizioni predisposte dal Tesoro nel maggio 1945.

Nel 1947 venne dato un nuovo assetto alle competenze degli organi preposti alla disciplina del credito, istituendo l'apposito Comitato interministeriale, al quale venne affidata l'alta vigilanza in materia di tutela del risparmio, di esercizio della funzione creditizia e in materia valutaria. Alla Banca d'Italia vennero invece devolute le funzioni già proprie dell'Ispettorato, mentre le attribuzioni già riconosciute al Capo dell'Ispettorato vennero conferite al Governatore della Banca d'Italia.

Nello stesso anno furono ancora emanate norme ufficiali in materia di condizioni, ma negli anni successivi non furono più fatti aggiornamenti alle condizioni di mercato, e i tassi praticamente applicati cominciarono a dilagare fuori degli argini.

Nel 1953 la situazione cominciò a divenire preoccupante, e le aziende di credito furono incoraggiate a prendere accordi fra loro per porre un limite alla concorrenza, che stava assumendo dimensioni pericolose.

Ora si dice che l'accordo dovrebbe assumere una forma di carattere più nettamente pubblicistico. Per parte mia ritengo che già ora esso non si possa considerare semplicemente come un accordo di carattere privato perché esso riguarda una materia che l'autorità ha per legge il potere — e quindi il dovere — di disciplinare. Ed effettivamente l'accordo non fa che aggiornare alle situazioni contingenti una disciplina pubblicistica che non è mai stata abrogata e della quale è soltanto mancato l'aggiornamento proprio perché le autorità hanno preferito lasciarlo fare alle aziende. Ma se esse — che hanno sempre avuto esatta conoscenza dell'accordo — dovessero constatare l'esistenza di un contrasto con le finalità pubbliche che la legge vuole tutelare, potrebbero sempre intervenire per modificare la situazione.

Invece la situazione è un'altra: l'accordo è stato fatto dalle banche ed è stato comunicato alle autorità competenti, le quali non lo hanno disconosciuto, pur conoscendolo, ossia non lo hanno disatteso e quindi lo hanno condiviso. Il che significa che lo hanno ritenuto conforme a quei principi e a quegli scopi di pubblica utilità che la legge deve garantire.

È evidente che la situazione nella quale ci troviamo risponde ad esigenze di fatto ed è la risultante di una collaborazione tra l'autorità e le banche che è sempre esistita perché le banche sono parte del mercato e quindi ne conoscono direttamente le condizioni. Però questa situazione forse non è facilmente classificabile sotto un profilo giuridico, e per questo v'è chi pensa che l'autorità potrebbe intervenire in modo più esplicito, per dare alla disciplina un carattere di più formale validità, sia pure sempre basandosi sulla collaborazione delle banche.

A questo proposito si può ricordare il sistema tedesco, che mi sembra interessante. Esso consiste nella facoltà, attribuita agli organi competenti, di emanare norme in materia di tassi e condizioni, con l'obbligo peraltro di interpellare preventivamente le associazioni bancarie, riunite in un apposito comitato. Nei limiti nei quali non siano intervenute norme di autorità, o nei quali comunque siano con esse compatibili, hanno pieno valore gli accordi volontariamente stipulati fra le aziende di credito.

Si può sempre trovare una forma di collaborazione in questo senso, e in quest'ordine di idee possono scaturire suggerimenti per una soluzione idonea a rafforzare un po' la disciplina del settore, la quale, per la verità, è in complesso soddisfacente. Infatti è molto apprezzabile quello che hanno fatto le banche, le quali si sono sapute sottoporre volontariamente ad una disciplina che in altri settori non sarebbe stato facile ottenere. Siamo arrivati fino ad oggi senza gravi scosse e con un settore che è andato sempre più progredendo ed è stato sempre più adeguato a quella che è la espansione del nostro paese, che il settore ha seguito ed ha spinto.

PRESIDENTE — Avvocato Siglienti, è una disciplina non accompagnata da possibilità di accertamento e da sanzioni nell'eventualità di evasione al cartello.

Quindi mi pare che ella si dichiari piuttosto favorevole a trasformare questo accordo diretto tra le banche in norme legislative che dovrebbero avere un carattere più imperativo.

SIGLIENTI — Effettivamente una soluzione di questo genere rafforzerebbe la situazione. Non so se la vigilanza (ritengo di sì) abbia tutti gli strumenti adatti

per il controllo. Noi come associazione non li abbiamo, per cui ci affidiamo esclusivamente alla firma e al controllo di coloro che hanno sottoscritto l'accordo. Abbiamo chiesto anzi che la firma fosse apposta dagli amministratori e dal presidente del consiglio di amministrazione. Perciò da parte nostra è stato fatto tutto il possibile.

Devo dire però che non bisogna neppure esagerare su questi margini di scartellamento. Come in tutti gli accordi, ci sono, ma non sono tali da inficiare in modo sostanziale il sistema che noi abbiamo. Ritengo che un maggiore intervento da parte dell'autorità, nella forma che essa crede più opportuna e cioè nel quadro dell'applicazione della legge e sempre con la collaborazione del settore interessato, possa servire effettivamente a dare un carattere più pubblicistico certamente, ma anche più autorevole all'accordo.

BUTTÈ — Vorrei chiedere all'avvocato Siglienti se non ritenga possibile, in linea generale, un alleggerimento del sistema delle garanzie bancarie, particolarmente nei confronti di nuove iniziative spesso collegate agli sviluppi di industrie in settori economici diversi dai tradizionali.

PRESIDENTE — Ella, avvocato Siglienti, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Buttè. Ha facoltà di rispondere.

SIGLIENTI — È difficile rispondere a questa domanda. La responsabilità è sempre, naturalmente, dei dirigenti e degli amministratori. Le banche amministrano i depositi del pubblico e quindi il problema delle garanzie è una questione soggettiva e non credo che possa essere risolto attraverso la volontà dei singoli e delle banche o attraverso le raccomandazioni. Quando lo Stato ha voluto, per determinate finalità, si è sostituito ed ha dato garanzie. Queste possono essere date in senso assoluto con una vera e propria garanzia sussidiaria, oppure dando incentivi. Quando si danno incentivi, in sostanza si danno contributi od interessi, ed è chiaro che in questo modo si riduce il rischio della operazione, sicché è più facile ottenere una riduzione delle garanzie richieste.

Ma al di fuori di questa non saprei trovare altre soluzioni.

BUSETTO — Vorrei pregare l'onorevole Presidente di rivolgere all'avvocato Siglienti il seguente quesito.

L'avvocato Siglienti ci ha documentato, mi pare molto diligentemente ed ampiamente, sull'attuale situazione degli istituti di credito. In definitiva, mi pare che si possa dedurre che l'attuale situazione sarebbe caratterizzata dalla presenza di grandi banche con le quali coesistono aziende bancarie medie e piccole, a carattere regionale, provinciale e locale.

Ora, in questa situazione, risulta all'avvocato Siglienti che grandi gruppi finanziari e grandi imprese industriali abbiano il controllo diretto degli istituti di credito o, per essere più espliciti, abbiano ciascuno di essi delle proprie banche? E se questo è vero, quali sono gli istituti di credito sui quali viene esercitato questo controllo, ed in che misura essi incidono nella sfera dell'attività economica?

PRESIDENTE — Ella, avvocato Siglienti, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Busetto. Ha facoltà di rispondere.

SIGLIENTI — Nelle grandi banche ciò non avviene certamente per le ragioni che ho già espresse. Non posso escludere che in qualche banca vi siano partecipazioni da parte di gruppi finanziari industriali. In quale misura e dove possano esservi queste partecipazioni, francamente non so come potrei dirlo. A questo riguardo devo aggiungere però una cosa, e cioè che il possesso di partecipazioni bancarie da parte di piccole e medie industrie, di gruppi finanziari e di grandi aziende giova fino ad un certo punto, ai fini indicati, perché la legge bancaria ha una disposizione anche per questo.

Cioè ogni banca non può affidare ad un solo cliente una somma maggiore del quinto del capitale e delle riserve, e se vuole dare di più deve chiedere l'autorizzazione all'Ispettorato del credito, il quale in questa materia è severissimo. Questo posso affermarlo senz'altro...

PRESIDENTE — ... e i capitali sono molto bassi!

SIGLIENTI — Esatto.

LOMBARDI RICCARDO — Vi sarebbe però la possibilità della duplicazione della richiesta attraverso le aziende collegate.

SIGLIENTI — Questo è possibile, ma l'Ispettorato è molto severo.

LOMBARDI RICCARDO — D'ordinario, l'Ispettorato svolge un'indagine?

SIGLIENTI — Credo di sì.

LOMBARDI RICCARDO — Quando un'azienda chiede un credito superiore al quinto del capitale deve rivolgersi all'Ispettorato del credito. E su questo siamo d'accordo. Ma se ci sono due aziende tra di loro collegate, ciascuna delle quali chiede il quinto e non più, l'Ispettorato del credito non dovrebbe più venire in questione.

SIGLIENTI — Su questo non potrei rispondere. Credo tuttavia che le indagini siano molto accurate e severe, tanto più che le domande vengono sempre istruite e documentate dal direttore della banca, per cui la Banca d'Italia ha tutti gli elementi per decidere. Comunque è difficile che la Banca d'Italia dia autorizzazioni di questo genere.

BUSETTO — Vorrei cogliere l'occasione offerta da questa domanda, sulla presenza nel sistema bancario di grandi gruppi finanziari, per porne un'altra. L'avvocato Siglienti, rispondendo alla domanda dell'onorevole Lombardi, ha affermato che indubbiamente le banche mantengono rapporti diversi tra una parte della clientela e la clientela generale. Mi riferisco alla clientela costituita dalle grandi società che sono le più forti. L'avvocato Siglienti ha detto che si tratta di rapporti normali.

Non esiste anche un processo inverso determinato dai rapporti che questi gruppi più forti intrattengono con le banche e dalle influenze che i gruppi possono esercitare sulle banche stesse e sulla loro politica creditizia?

PRESIDENTE — Ella, avvocato Siglienti, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Busetto. Ha facoltà di rispondere.

SIGLIENTI — Non saprei come questa influenza potrebbe esercitarsi.

BUSETTO — Allora sarò più preciso. Vi sono dei modi attraverso i quali i gruppi possono esercitare una loro influenza...

SIGLIENTI — Credo che non ce ne siano, ma non potrei escluderlo. Può darsi che il fatto che essi possano offrire maggiori garanzie, il fatto che siano in grado di pagare alla giusta scadenza (fattori tutti, insieme con altri, che contribuiscono a far costare meno le operazioni) creino condizioni più favorevoli. E questo mi pare sia nel giuoco normale del commercio del denaro.

ADAMOLI — Sempre in relazione a questo problema, molto importante per noi, e cioè i rapporti tra il sistema del credito e i grandi gruppi finanziari, vorrei rivolgere all'avvocato Siglienti una domanda.

Ogni anno, nella relazione del Governatore della Banca d'Italia, vengono riferite le indagini svolte su un gruppo di aziende. Quest'anno sono state considerate 399 aziende. Su queste aziende sono stati presentati i risultati delle indagini e sono stati analizzati vari elementi: ammortamenti, utili, valore aggiunto, investimenti degli utili, ecc.

La cosa che sorprende però è che si svolga un'indagine su tutta una serie di fattori, mentre una analisi dei crediti concessi a questi gruppi di aziende non compare.

La relazione tace su un aspetto che è tipico del credito. Esiste un'indagine di questa natura? È possibile avere un'idea della quantità e della qualità del credito assorbito da questo gruppo di aziende?

PRESIDENTE — La richiesta dell'indagine non va rivolta all'avvocato Siglienti. Noi possiamo domandargli soltanto se esista o meno il fenomeno.

SIGLIENTI — Io credo che si possa fare. Non so se sia stato già fatto. Nella Banca d'Italia esiste un ufficio studi. Ma temo di non aver capito bene quali sono le operazioni che riguardano la concessione del credito.

ADAMOLI — Si tratta di vedere nel volume dei finanziamenti quale è la parte che riguarda questo gruppo di aziende su cui si è svolta l'indagine.

SIGLIENTI — Nelle relazioni tra le grandi banche, la distinzione in percentuale delle somme per il credito a medio e piccolo termine e anche a lungo termine, esiste. Esiste pure una percentuale di settore e tra piccole, medie e grandi aziende.

ADAMOLI — Per la verità la mia domanda non è questa. Io mi riferivo ad una analisi razionale tendente a conoscere come si svolge la politica del credito nel suo insieme rispetto a certi gruppi di aziende-tipo. E desideravo anche conoscere per quale motivo, dopo aver fatto uno studio così attento, la Banca d'Italia non è andata oltre.

PRESIDENTE — Credo che questa domanda potrà essere posta con maggiore proprietà, quando interrogheremo il dottor Carli.

Ritorniamo ora al secondo quesito del questionario e cioè se l'attuale sistema creditizio sia valido o meno per il superamento degli squilibri regionali esistenti nel paese.

SIGLIENTI — Non credo che si voglia pensare che il sistema creditizio e le banche da sole, autonomamente, possano esercitare una funzione decisiva per eliminare questi squilibri. Tanto più che bisogna chiarire che, come ho detto all'inizio della mia esposizione, le banche forniscono il capitale di esercizio e quindi il capitale circolante, che logicamente viene adeguato progressivamente allo sviluppo dell'azienda. Ma esse non possono immobilizzarsi e partecipare ad iniziative.

È stato perciò necessario — come tutti sappiamo — che l'iniziativa statale entrasse in gioco con i provvedimenti che noi tutti conosciamo, e cioè sia attraverso la Cassa per il Mezzogiorno, il « piano verde », le leggi n. 623 e n. 735, ecc., i quali tutti servono per le infrastrutture e per aiutare ed agevolare il sorgere di nuove iniziative.

Un altro strumento promosso dallo Stato è costituito dai tre istituti speciali « Isveimer », « Irfis » e C. I. S., i quali forniscono il capitale fisso alle nuove iniziative ed aiutano coloro che vogliono ammodernare la propria azienda. Tutto ciò con contributi a tassi di favore. Nei loro statuti è stabilita anche (non so se lo abbiano finora fatto) la possibilità di partecipare al capitale azionario delle imprese di nuova costituzione. Sono state create anche, con la partecipazione delle banche, alcune finanziarie per incrementare e partecipare, su base di minoranza o di maggioranza, a queste iniziative. Queste società sono: la « Sofis » in Sicilia, l'« Isap », cui partecipano l'I. R. I., l'I. M. I., la Banca del Lavoro e la Mediobanca; in Sardegna, considerato che la regione non aveva provveduto direttamente, una finanziaria è stata costituita per iniziativa delle banche ed in collaborazione con il C.I.S., l'I. M. I., la Banca del Lavoro, la Banca Commerciale ed il Banco di Sardegna. Tutto ciò per favorire la propulsione delle iniziative. Si stanno studiando inoltre alcune forme di partecipazione temporanea nel senso di fornire il capitale con un diritto di retrocessione per restituirlo in tempo determinato, stabilendo le cose in modo che quel volano di manovra si possa ricostituire e si possa quindi passare ad altre iniziative.

Che cosa fanno le banche? Le banche non fanno nulla? No, le banche effettivamente fanno affluire il denaro ed assistono sia le aziende aiutate dalla regione che quelle non assistite. Non solo, ma intervengono *in loco* anche attraverso il credito (tutto questo non risulta dalle statistiche perché è difficile rilevarlo) e danno il loro contributo per il finanziamento di aziende, che spesso hanno la loro sede nell'Italia settentrionale e centri operativi anche nel sud.

Un'altra iniziativa ed un'altra azione di propulsione che le banche stanno facendo è quella dell'apertura degli sportelli. Secondo le direttive del Comitato del credito è stato stabilito un principio preferenziale per l'apertura degli sportelli nell'Italia meridionale. Nell'Italia meridionale non si segue la stessa proporzione delle altre regioni, ma si deve andare avanti in base ad una situazione preferenziale tanto che per le ultime due concessioni i dati a nostra disposizione sono i seguenti: percentuale di aumento in tutte le altre regioni d'Italia 2,05 per cento; percentuale di aumento nell'Italia meridionale 8,05 per cento rispetto alle concessioni già esistenti. In Sicilia la percentuale migliora perché la regione concede gli sportelli alle aziende che hanno sede nella regione siciliana, mentre per quelle nazionali che hanno sede in quella regione provvede la Banca d'Italia con la nostra collaborazione.

Questa è la situazione. D'altra parte in questa azione di apertura degli sportelli si sta facendo tutto il possibile tanto che sono stati fatti studi molto approfonditi sulla situazione, diremo così, non solo delle province e dei capoluoghi più importanti, ma anche di determinate zone. Abbiamo seguito l'efficienza economica, le possibilità, la produzione ed il commercio e provvediamo a registrare come esse vanno modificandosi in conseguenza di queste nuove iniziative (le domande naturalmente vengono presentate dagli interessati perché evidente-

mente noi non possiamo spingere le banche a farlo). Le stesse banche studiano la loro situazione, fanno dei programmi e cominciano ad avere crescenti rapporti in queste regioni. Tutto ciò giustifica l'apertura degli sportelli. Noi naturalmente le seguiamo con molta attenzione e diamo il nostro aiuto per la costituzione di una struttura più capillare nel Mezzogiorno, purché naturalmente sia adeguata allo sviluppo economico che si sta creando nelle zone. Naturalmente non si possono aprire agenzie in tutte le piazze non bancabili in questo momento perché è chiaro che il farlo sarebbe antieconomico.

PRESIDENTE — Mi pare che alla terza domanda ella abbia già risposto. Comunque essa dice testualmente: «Ritiene che la concorrenza tra le aziende di diritto pubblico e di interesse nazionale non implichi una maggiorazione nel costo del denaro?».

SIGLIENTI — Questo è un problema molto interessante. Ritengo che si debba parlare di un problema di dimensioni: in tutti i paesi c'è la dimensione massima, quella minima e naturalmente quella media. Noi e le autorità responsabili del settore riteniamo che le dimensioni raggiunte dalle 4 o 5 grandi banche rappresentino l'*optimum* in relazione alle esigenze del nostro paese.

Accordi stretti tra settori: ritengo che se prendessimo tre istituti sommandoli insieme, la somma non sarebbe tre ma due e mezzo o due o qualcosa di meno certamente. Cioè il lavoro che si perderebbe non sarebbe compensato da quei vantaggi che indubbiamente, quanto meno sulla carta, si dovrebbero avere nella dimensione dei costi. Penso che anche per questo motivo avremmo una maggiore burocratizzazione del personale, una minore competizione e un minore affidamento da parte dei dirigenti ed elimineremmo naturalmente quel concetto di concorrenza che esiste anche tra i grandi istituti col criterio delle forze contrapposte.

A questo punto ritorna il problema degli sportelli. Nei casi in cui si potesse fare qualche economia eliminando degli sportelli, un accordo stretto e rigido porterebbe ad eliminare dei centri direzionali delle grandi città e delle città di provincia, ma porterebbe altresì ad una diminuzione degli sportelli.

Però, la situazione delle più grandi banche in Italia è questa: nel dopoguerra le grandi banche hanno seguito la direttiva di stabilirsi soltanto nei capoluoghi di provincia e in altri centri importanti, mentre il maggior numero di nuovi sportelli è stato autorizzato a piccole e medie aziende, nonché alle casse di risparmio.

Abbiamo avuto così una progressione crescente nel numero degli sportelli in questo settore, mentre le grandi banche hanno limitato ai capoluoghi la loro base di azione.

Per tutte queste considerazioni riterrei che oggi un accordo stretto per creare un colosso di questo genere, sia pure attraverso una rigida intesa, non sarebbe utile soprattutto ai fini delle indagini e dei quesiti che la Commissione mi ha rivolti.

LOMBARDI RICCARDO — Neanche un accordo per la limitazione degli sportelli? Esistono casi, anche se non si possa parlare di casi frequentissimi, in cui in certi quartieri di Roma, ad esempio, in una stessa piazza, si può vedere una filiale del Banco di Roma, una filiale della Banca Commerciale, ecc.

SIGLIENTI — Questo è un vantaggio. La Banca d'Italia ha affidato all'Associazione Bancaria il compito di mettere d'accordo, esprimendo il nostro parere, le varie banche sull'apertura degli sportelli. Quindi, noi come Associazione Bancaria facciamo un progetto di ripartizione. E in questa sede, debbo dire, avvengono delle rinunce reciproche e una ripartizione molto più razionale di quanto non avvenisse prima.

L'interesse dei vari settori? C'è la Banca d'Italia che controlla. Io credo che forse sarebbe possibile eliminare qualche sportello aperto in precedenza, e anche a questo si potrà giungere, sempre con la buona volontà e l'accordo delle parti. Del resto, nessuno ha interesse a tenere sportelli che costano moltissimo. E l'interesse ovviamente sorge soltanto quando vi è una certa entità di depositi.

PRESIDENTE — Passiamo alla quarta ed ultima domanda: « In quale misura, a parte gli istituti specializzati, esistono preferenze nella concessione di crediti alle grandi aziende, rispetto alle medie ed alle piccole? ».

SIGLIENTI — In proposito vorrei dire che il fenomeno della discriminazione tra grandi e piccole aziende è un problema molto delicato che, per altro, si verifica anche all'estero e che quindi viene fatto oggetto di studio un po' da tutti.

Io farei due ipotesi. Una prima ipotesi potrebbe riguardare il caso in cui si verifica una grande liquidità. In questo caso le grandi aziende, naturalmente, non hanno bisogno del credito bancario perché si autofinanziano e ricorrono direttamente al mercato finanziario attraverso le azioni e attraverso l'emissione di obbligazioni. E in genere diventano creditrici della banca perché in essa depositano tutte le loro giacenze. E si potrebbe dire quindi che, quando si verifica questa ipotesi, sono le grandi banche che rincorrono le piccole e medie aziende per sollecitarle ad investire.

Analizziamo adesso la seconda ipotesi, quella cioè del caso in cui si abbia una scarsa liquidità. Ovviamente in questo caso si verifica il contrario perché si ha la tendenza a favorire i più grossi; il motivo lo abbiamo già spiegato (minori rischi, costi più bassi, ecc.). Debbo dire che in Italia il fenomeno è meno sentito che non altrove. Prima di tutto per la esistenza delle piccole e medie aziende di credito, e sono numerosissime, che provvedono a finanziare le medie imprese; in secondo luogo perché, quando le aziende piccole e medie trovano difficoltà a soddisfare tutte le domande di credito, interviene la Banca d'Italia. E questo è accaduto attraverso il risconto. Cioè in casi particolari, la Banca d'Italia non dà il risconto alle grandi aziende ma alle piccole e alle medie che hanno maggiori necessità e che, attraverso il risconto stesso, sono in grado di far fronte agli impegni con la loro clientela.

Vi è poi un altro fenomeno che si verifica da parecchio tempo. Cioè le piccole e le medie aziende di credito hanno un margine di liquidità molto maggiore delle grandi perché operano in zone in cui lo sviluppo del risparmio è superiore a quello dell'investimento. Si trovano così a disporre di un margine che investono in Buoni del Tesoro o in altre operazioni. E pertanto, se si verificasse una rarefazione, avrebbero più margine che non le grandi.

ALPINO — Quindi, verrebbero a guadagnare di meno. Invece credo che avvenga proprio il contrario.

SIGLIENTI — Perché verrebbero a guadagnare di meno ?

ALPINO — Mi spiego meglio.

Ella ha detto che le piccole e medie banche, specialmente le piccole, hanno una maggiore liquidità in quanto si trovano ad operare nelle zone nelle quali la formazione del risparmio è maggiore; e quindi si trovano ad avere dei margini da investire che esse impiegano in Buoni del Tesoro, in operazioni varie, ecc. Perciò dovrebbero avere un conto economico meno brillante in quanto impiegano una quota maggiore delle loro disponibilità in operazioni meno remunerative, rispetto alle operazioni di impiego commerciale. Il che — aggiungevo — ho l'impressione che non risponda al vero.

SIGLIENTI — È una questione di rapporto che può variare da banca a banca, e sulla quale credo sia difficile esprimere un giudizio univoco. Io credo che le banche possano guadagnare poco o parecchio in conseguenza di numerosi fattori. Quando i depositi sono proporzionalmente ingenti basta un piccolo margine di utile perché vi sono costi minori. Un piccolo margine di utile a costi bassi e per una massa considerevole di mezzi amministrati può anche determinare maggiori utili.

PRESIDENTE — Non vi sono altri deputati che chiedono di sottoporre domande all'avvocato Siglienti.

Ringrazio di nuovo, a nome della Commissione, l'avvocato Stefano Siglienti.

La seduta termina alle 20,20.