

SEDUTA

DI MERCOLEDÌ 21 NOVEMBRE 1962

INTERROGATORIO

DEL DOTT. CARLO FAINA

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DOSI

La seduta comincia alle 16,40.

PRESIDENTE — Onorevoli colleghi, la seduta odierna è dedicata all'audizione del dottor Carlo Faina.

Il dottor Faina è il Presidente della Montecatini.

Dottor Faina, la Commissione la ringrazia per la sua collaborazione.

Do ora lettura dello schema generale delle domande.

1. — 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 sono secondo lei le cause di maggior rilievo che ostacolano la concorrenza ? Fenomeni di concentrazione industriale, accordi settoriali, politiche aziendali, ecc. ?
3. — Quali sono i prodotti chimici per i quali la concorrenza è più attiva ?
4. — Nei settori di produzione chimica ed elettrochimica per i quali si hanno nel suo gruppo integrazioni verticali di notevole entità, si può parlare di una efficace concorrenza sul mercato ?
5. — Negli ultimi anni vi è stata una notevole attivizzazione alla concorrenza nel settore dei concimi. Vuol precisare quale è l'attuale situazione del mercato ?
6. — Su quali basi contrattuali si è costituito l'attuale accordo con la Federconsorzi e quali aziende partecipano ad esso ?
7. — Si è costituita in Italia anche una associazione fra i grandi produttori farmaceutici. Quali sono le ragioni per le quali si è ritenuto di scindere le grandi, medie e piccole aziende sul piano associativo ? Quali sono le condizioni nel mercato delle fibre tessili artificiali e quali conseguenze ha avuto su di esso lo sviluppo delle fibre sintetiche ? Esistono accordi di vendita fra le imprese ?
8. — La questione della concorrenza nel settore farmaceutico è molto controversa. Ella sarebbe favorevole alla brevettabilità dei procedimenti chimici e delle composizioni dei prodotti ? Ella sarebbe favorevole all'apposizione di marchio ai prodotti galenici ?

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

FAINA — Signor Presidente, si può rispondere alla prima domanda, a mio modesto avviso, dividendo la risposta in due parti.

Si può fare prima una osservazione di carattere generale su quella che è la struttura dell'economia italiana e nella seconda parte si potrebbe parlare di quella che è la contingenza, l'attuale momento economico.

Per quel che riguarda la struttura dell'economia nazionale penso innanzitutto che la solita divisione che si usa fare tra l'Italia centro-settentrionale e l'Italia meridionale, nel senso che si tratta di due economie completamente diverse, abbia certamente un fondamento nella realtà. E questo fondamento deve indurre tutti, a mio parere, a fare ogni sforzo possibile perché queste grandi differenze che tuttora esistono tra l'economia dell'Italia meridionale e insulare e quella dell'Italia settentrionale (sull'Italia centrale avrei qualche riserva da fare perché esistono zone che somigliano piuttosto all'Italia settentrionale, mentre ve ne sono altre, che io conosco molto bene essendo nato proprio nell'Italia centrale, che somigliano all'Italia meridionale) vengano a cessare.

Questa differenza esiste; anzi molti sostengono che essa non solo esiste ma va accentuandosi. Io mi permetto di esprimere un avviso contrario. Ritengo cioè che tutto quello che è stato fatto negli ultimi 15 anni, che si sta facendo e che si ha in mente di fare abbia contribuito e debba contribuire a diminuire la divergenza e la distanza esistenti tra queste due economie.

Dicevo che, a mio avviso, tutti dovrebbero cooperare a questo scopo. Come presidente ed amministratore delegato della Montecatini (ritengo che io sia stato chiamato in questa Commissione nella qualità di presidente della Montecatini)...

PRESIDENTE — Anche nella sua qualità di presidente della Montecatini, ma non soltanto per questa qualità.

FAINA — ... posso assicurare che la mia società, organismo che conosco bene in quanto vi esplico la mia attività da 36 anni, ed il mio gruppo hanno fatto tutto ciò che era possibile per collaborare a questo sforzo inteso a far diminuire tale distanza.

Dico questo perché, al di fuori di ogni considerazione, penso che sia dovere di una grande società e di un grande gruppo industriale, come quello che ho l'onore di presiedere, collaborare con il Governo, qualunque esso sia, per cercare di diminuire queste distanze. Dico Governo qualunque esso sia perché ritengo che non ci sia partito o corrente di partito che possa essere in disaccordo su questo punto.

Ebbene, noi abbiamo fatto da molti anni delle cose credo considerevoli. Abbiamo investito nell'Italia meridionale negli ultimi 30 anni circa 300 miliardi di lire ed abbiamo risposto all'invito che ci è venuto, direttamente o indirettamente, dalle autorità competenti in questo modo: quando ci si è detto che era opportuno impiantare in Sicilia un grande stabilimento chimico, noi non solo siamo andati in Sicilia, ma siamo andati all'estrema punta di quell'isola, cioè a Porto Empedocle, che io conosco bene essendomi occupato per molti anni

dell'industria zolfifera siciliana, ed in quella città abbiamo costruito *ex novo* un impianto grandioso che è ancora in via di successivo ampliamento. Questa è stata una delle nostre iniziative.

Un'altra iniziativa è stata quella di scoprire prima e valorizzare poi i giacimenti potassici siciliani, che nessuno prima di noi aveva trovato. Noi li abbiamo trovati, li abbiamo valorizzati tramite una miniera che oggi è senza dubbio la più moderna esistente in Europa. Abbiamo speso delle grosse cifre in questa miniera, sicché oggi possiamo affermare con soddisfazione che essa è in grado di produrre nel 1962 all'incirca 1 milione di tonnellate di sali potassici. Si tratta di un'industria completamente nuova, ripeto, che non era mai esistita in precedenza. Non molto lontano dalla miniera abbiamo costruito, collegandolo alla miniera stessa con una teleferica di 18 chilometri, un impianto che lavora i sali potassici trasformandoli, come avviene nello stabilimento di Porto Empedocle, in fertilizzanti potassici ed in fertilizzanti complessi.

Questo è stato fatto in Sicilia, dove abbiamo anche svolto ricerche minerarie e dove abbiamo installato altri stabilimenti minori che sono in attività.

In Calabria, a Crotone, abbiamo costruito 30 anni fa, uno stabilimento chimico che dà lavoro a 1.500 operai e che fino a poco tempo fa era il più grosso stabilimento chimico di tutta l'Italia meridionale.

In Puglia abbiamo in costruzione attualmente uno stabilimento a Brindisi che noi consideriamo uno dei più importanti stabilimenti chimici di Europa. Ha una estensione di 720 ettari e dà lavoro a 3-4 mila operai. Attualmente lavorano per la costruzione di questo stabilimento da 6 a 7 ed anche 8 mila operai. Noi siamo certi, per i risultati che la nostra lunga esperienza ci consente di considerare come positivi, che questa nuova iniziativa in Puglia avrà ripercussioni molto favorevoli non soltanto a Brindisi, ma in tutta la regione, perché quello che abbiamo visto a Crotone, a Porto Empedocle, a Catania ed in tutte le località dove abbiamo fondato delle nuove iniziative, ci ha convinto che fatalmente intorno ai grandi stabilimenti sorgono una infinità di piccole e medie iniziative che con il tempo si sviluppano, contribuendo al miglioramento della classe più povera.

Pur rimanendo a disposizione per qualsiasi maggiore delucidazione, mi pare che si possa trarre dalle poche parole che ho detto la seguente constatazione conclusiva: dal 1950 al 1960 il reddito *pro capite* in Italia è praticamente raddoppiato con un incremento medio del 6 per cento.

Ritengo che non vi sia ragione di temere che questo graduale incremento del reddito non possa continuare anche negli anni futuri. Naturalmente ci saranno delle pause, perché non si tratterà di un aumento ininterrotto; nonostante tutto quello che si dice, cioè che ci si trova in un periodo di regressione e di difficoltà (potrei dire, se sarà ritenuto utile ed opportuno dalla Commissione, quali a mio avviso sono le difficoltà che si incontrano nel nostro cammino di produttori e di datori di lavoro) penso che l'aumento del reddito *pro capite* e delle condizioni economiche e sociali del paese continuerà anche nel prossimo futuro.

PRESIDENTE — Dottor Faina, dica pure le difficoltà incontrate.

FAINA — Le dirò subito. Le difficoltà sono di varia natura. Anzitutto vi è una difficoltà di carattere finanziario. Non possiamo nascondervi che per uno sforzo così cospicuo come quello che stiamo svolgendo — a questo punto parlo al plurale perché non mi riferisco alla mia azienda, ma in generale alla industria italiana — vi è una forte necessità di capitali. Non si possono oggi costruire dei nuovi impianti se non si fanno investimenti di miliardi, di molti miliardi. Ebbene, questa oggi è una difficoltà concreta e positiva perché il denaro è più difficile a reperire e più caro, almeno per le aziende private. Per le aziende di Stato la cosa cambia perché esse si trovano evidentemente in una posizione privilegiata, sia perché hanno la possibilità di emettere obbligazioni e di collocarle al di fuori del pubblico (cosa che non è permessa ai privati), sia perché possono emettere delle obbligazioni senza pagare un'imposta che invece grava sulle emissioni fatte dalle società private. Sicché, in definitiva, le industrie di Stato vengono a pagare il denaro sensibilmente meno di quelle private.

Comunque, questa difficoltà di carattere generale è la prima delle difficoltà cui ho fatto riferimento.

Una seconda difficoltà è data dal fatto che lo sviluppo di molte attività industriali non è stato né preordinato né, a mio parere, coordinato. Cioè ci sono stati degli investimenti forse eccessivi in molti settori, ed investimenti forse non sufficienti in altri settori. La seconda considerazione ha, dal punto di vista generale, forse un'importanza minore, ma la prima è molto grave perché non è vero che l'investimento non necessario finisce per essere un danno soltanto per colui o coloro che fanno l'investimento, ma si ripercuote nell'economia generale. Ritengo che un eccessivo investimento per il particolare settore o per più settori, come sta avvenendo in Italia, voglia dire praticamente fare degli investimenti sbagliati ed impiegare male il poco denaro di cui disponiamo.

Quindi io sono, entro certi determinati e chiari limiti, favorevole ad una programmazione perché essa può evitare doppioni che, a mio parere, producono danno all'economia generale.

Infine non posso non accennare alla situazione salariale che sta attraversando in questo momento una fase piuttosto acuta di tensione. Il problema è molto delicato perché nessuno di noi può essere insensibile al desiderio delle maestranze di avere salari maggiori e di migliorare il loro tenore di vita. Sono però favorevole a questo andamento entro certi determinati limiti, oltrepassati i quali l'onere della manodopera costituisce una remora alle iniziative e all'attività industriale.

Ad esempio è in corso attualmente — ma sta per chiudersi — una lunghissima vertenza nel settore meccanico; ve ne è un'altra ancora, molto più grave per noi, nel settore minerario. Quest'ultimo settore, a mio parere, non può sopportare gravose maggiorazioni salariali perché le condizioni in cui vive la modesta industria mineraria italiana sono già molto pesanti. È noto, infatti, che esistono miniere che non hanno praticamente più alcuna possibilità di vita. Ad esempio l'industria zolfifera deve considerarsi come sorpassata: non è economicamente possibile ed è assolutamente contrario all'interesse generale continuare a produrre zolfo dalle miniere italiane.

Basti pensare ad un fatto: io conosco i costi nelle miniere della Montecatini e posso dire senza nessuna reticenza che lo zolfo prodotto dalla Montecatini viene a costare 50 mila lire a tonnellata. Ebbene, è possibile avere dello zolfo della stessa qualità e forse di qualità superiore importato dall'America o dalla Francia a 20 mila lire o forse anche a 18 mila lire la tonnellata. Quando ci sono delle differenze così grandi a me pare assurdo continuare a svolgere un'attività che è destinata fatalmente ad essere passiva. Tanto più erroneo sarebbe poi continuare nelle ricerche di zolfo perché ciò vuol dire o spendere male il denaro se lo zolfo non si trova o spenderlo ancora peggio quando, avendolo trovato, si deve continuare a produrlo in pura perdita. Questo dell'industria zolfifera è un settore, ma ve ne sono degli altri. Faccio l'esempio della bauxite, industria che pure conosco perché la mia società ha una miniera di bauxite in Puglia. Abbiamo dovuto comprare alcuni giorni fa della bauxite niente di meno che in Australia ed ora essa è in arrivo a Porto Marghera, dove è atteso un vapore di 10 mila tonnellate.

Io ritengo che l'industria della bauxite abbia possibilità molto modeste di vita. Forse potrebbe anche non averne addirittura. Se la Montecatini dovesse soltanto guardare all'interesse diretto avrebbe dovuto chiudere da tempo la miniera di San Giovanni Rotondo in provincia di Foggia e comperare bauxite o in Jugoslavia o in Grecia o in India o, come ho detto, persino in Australia.

Vi è, per fare un altro esempio, il settore del carbone. Tutti sanno che il carbone sardo è un carbone che possiede poche calorie ed è di alto costo. È inutile che entri in dettagli su questo punto. Tutti sanno che da quando esistono le miniere che una volta si chiamavano del Sulcis, del Bacu Abis o ligniti di Bacu Abis, poi nobilitate e chiamate carbone del Sulcis, non c'è stato un solo esercizio in cui non abbiano prodotto in perdita. Quindi si tratta di una industria anche questa negativa.

L'industria del piombo e dello zinco che è un'industria riguardante, soprattutto dal punto di vista minerario, la Sardegna è anche in condizioni molto difficili.

Quindi quando sento dire — e me ne dovrò occupare domani nella mia qualità di presidente dell'associazione mineraria — che si cerca di ridurre le ore lavorative nelle miniere da 48 a 40 ore, penso che ciò costituirà un aggravio notevole per l'industria mineraria. Ed io non so se l'industria potrà sopportare questo ulteriore onere. Si tratta, onorevole Presidente, di una incidenza che è all'incirca del 15 o 16 per cento di aumento salariale.

Questo è in breve il panorama di un settore dove si verificano le maggiori ripercussioni negative della situazione attuale. Ripeto, non voglio con questo — sia ben chiaro — esprimere nessun atteggiamento negativo o scoraggiante. Io penso che queste varie difficoltà si possano con buonsenso, con onestà e con misure graduali, superare poco alla volta. Sono convinto che anche nel prossimo avvenire l'economia italiana farà bene il suo dovere e potrà continuare a vedere il nostro paese sulla via del progresso.

PRESIDENTE — Passiamo adesso ai quesiti più specifici attinenti al tema del monopolio.

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

FAINA — Debbo dire che su questo punto sono d'avviso che è molto facile esprimere il parere che vi siano dei misteriosi accordi tra aziende e gruppi industriali per evitare la concorrenza. Ma in realtà questi casi, secondo me, sono molto rari se non addirittura inesistenti.

Nei vari campi in cui la mia società e il mio gruppo sono interessati, posso escludere che esistano accordi che mirino a diminuire la concorrenza. La figura dell'industriale di una volta è talmente sorpassata da suscitare oggi soltanto ironia. Il padrone delle ferriere di ottocentesca memoria non esiste più altro che nei romanzi o nell'economia del secolo scorso. Oggi tutte le aziende industriali mirano a produrre più che sia possibile e al minor costo, mentre l'economia marxista pretende di far assumere alle industrie così dette monopolistiche una finalità che sarebbe quella di produrre soltanto nella misura che serve al proprio guadagno. Cioè non produrre al massimo ma al minimo, guadagnando il più possibile.

Ebbene, questa è proprio la forma di economia antitetica a quella che noi con ogni sforzo quotidianamente seguiamo. Noi cerchiamo di produrre il più possibile con il minor costo possibile e cerchiamo di difenderci dalla concorrenza italiana e straniera nel modo più aperto e leale possibile. Come? In un modo molto semplice: praticando dei prezzi che sono i più bassi in campo internazionale. In campo internazionale vi è concorrenza in molti settori; credo di poter affermare senza esitazioni che, almeno per quanto riguarda il mio gruppo, tutti i prodotti che noi oggi vendiamo nel mercato rispondono alle esigenze di un mercato internazionale, non soltanto del M. E. C.

Si è parlato — e cito uno dei punti più delicati che ha formato oggetto di discussione in passato, credo ormai superato per sempre — dei fertilizzanti. In questo settore si è voluto vedere un tempo la espressione di una situazione monopolistica della Montecatini o una specie di dominio nel senso di alti prezzi e di scarsa produzione. Oggi tutto questo, che noi abbiamo sempre smentito, è praticamente smentito dai fatti. Basti pensare che la Montecatini ed il suo gruppo partecipano oggi alla produzione dei fertilizzanti in Italia in una misura che non arriva al 40 per cento. Cioè noi siamo in una situazione di netta inferiorità rispetto all'insieme dei nostri concorrenti, alcuni dei quali sono altrettanto forti e forse più forti di noi.

Ma questo non basta. I prezzi dei fertilizzanti sono oggi in Italia i più bassi che esistano in Europa. Con questo credo di aver dimostrato che non vi è un accordo che limiti la quantità o miri a sostenere i prezzi e a limitare la concorrenza.

Nel campo delle materie plastiche e delle resine è notorio che vi è in Italia una concorrenza accanita. Tanto è vero che, sia nel campo delle resine come tali sia nel campo dei filati sintetici e dei filati di provenienza chimica, vi è una concorrenza assoluta e non esistono accordi di sorta.

Io quindi non saprei, passando ad un altro settore che ci interessa, quello dell'alluminio, cosa altro dire per meglio dimostrare il mio assunto. Posso dire che in Italia vi sono tre produttori di alluminio e non vi è assolutamente nessun accordo tendente a limitare la concorrenza o a fare salire i prezzi che sono d'altra parte, come quasi tutti i prodotti del genere, disciplinati dal C. I. P. con criteri di notoria rigidità.

PRESIDENTE — Passiamo alla domanda n. 3: «Quali sono i prodotti chimici per i quali la concorrenza è più attiva?».

FAINA — Certamente è più facile che la concorrenza si sviluppi in modo massiccio soprattutto nel campo delle nuove produzioni. E questo per la seguente ragione: quando una nuova industria entra in un nuovo mercato è evidente che essa cerca di introdursi in tutti i modi possibili. E vi sono industrie non soltanto private ma anche appartenenti allo Stato che cominciano a vendere il prodotto che faranno prima ancora di averlo prodotto, cioè lo vendono in perdita dopo averlo acquistato in Italia o all'estero, per potersi assicurare una posizione sul mercato.

PRESIDENTE — Per esempio, di quali prodotti si tratta?

FAINA — Non vorrei fare delle precisazioni che potessero riferirsi a società specifiche. Ma in via generale posso dire che, ad esempio, nel campo dell'industria tessile sintetica si verifica questo fatto. E cioè che vi sono già in Italia dei prodotti venduti che non sono prodotti in Italia ma sono importati. Essi saranno prodotti in futuro: ma intanto si comincia a vendere per preparare il mercato. Questo fenomeno si è verificato anche per quanto riguarda numerosi altri prodotti chimici. Ciò ha determinato degli abbassamenti di prezzo assurdi anche se ovviamente limitati nel tempo. Infatti, quando poi i prodotti arrivano e piano piano le cose si normalizzano è evidente che il produttore, dopo un po' di tempo, non ha più molto slancio a vendere sotto costo.

PRESIDENTE — Passiamo alla domanda n. 4: «Nei settori di produzione chimica ed elettrochimica per i quali si hanno nel suo gruppo integrazioni verticali di notevole entità, si può parlare di una efficace concorrenza sul mercato?».

FAINA — Ho già detto che a mio parere la concorrenza è acerrima in tutti i settori, indistintamente. In particolare poi nei settori chimici nuovi dove due grandissimi gruppi sono entrati negli ultimi 10 anni sul mercato italiano ed hanno fatto una concorrenza a noi molto forte. È inutile dire che questi gruppi sono l'E. N. I. da una parte e l'Edison dall'altra.

PRESIDENTE — Passiamo alla domanda n. 5: «Negli ultimi anni vi è stata una notevole attivizzazione alla concorrenza nel settore dei concimi. Vuol precisare quale è l'attuale situazione del mercato?».

FAINA — Possiamo dire con piena tranquillità che la possibilità di produzione di tutti i tipi di fertilizzanti che si conoscono è tale in Italia da oltrepassare di gran lunga qualsiasi consumo, non solo attuale ma anche per molti anni futuri. Posso citare alcuni dati per dare alla Commissione un'idea abbastanza precisa della situazione. Per esempio, per quanto riguarda i fertilizzanti azotati, oggi in Italia vi è la possibilità di produrne circa 40 milioni di tonnellate. La pro-

duzione attuale di azoto della sola Montecatini è di circa 300 mila tonnellate, al che corrispondono circa 12 milioni di quintali di fertilizzanti azotati. Ebbene noi siamo in grado di produrne in Italia 40 milioni di quintali e siamo in grado di esportare i 3/5 della produzione attuale. Nel campo del superfosfato vi è una produzione che è rimasta stazionaria da molti anni a questa parte, almeno in apparenza. Dico in apparenza perché una parte dell'anidride fosforica che andava nel superfosfato è oggi messa nei fertilizzanti complessi. Noi abbiamo una situazione statica, dicevo, nei fertilizzanti fosfatici che oggi si vendono da parte della Montecatini nella misura di 10 o 12 milioni di quintali, mentre siamo in grado di produrne anche 18 milioni.

Infine, nei fertilizzanti complessi che comportino potassa, azoto e fosforo noi abbiamo oggi una potenzialità di produzione di 15 milioni di quintali e questa capacità di produzione è in via di continuo aumento.

Quindi ritengo che si possa dire con tutta tranquillità che in nessun settore dei fertilizzanti vi possa essere carenza da qui a molti anni a venire.

Per l'azoto e per tutti i prodotti azotati vi è forzatamente un'esportazione perché, ripeto, la produzione globale italiana è tre volte superiore al maggior consumo che si sia avuto.

PRESIDENTE — Quindi vi è un largo margine di potenzialità inutilizzata.

FAINA — Veramente, non è inutilizzato perché piuttosto che lasciarlo inutilizzato si cerca di esportarlo nei limiti in cui questo è possibile. Certo, con gli impianti attuali si potrebbe produrre più di quello che già si produce.

PRESIDENTE — Passiamo alla domanda n. 6: «Su quali basi contrattuali si è costituito l'attuale accordo con la Federconsorzi e quali aziende partecipano ad esso?».

FAINA — Non c'è nessun accordo con la Federazione dei consorzi agrari, né scritto né verbale. La Federazione dei consorzi agrari compra i nostri prodotti da 50 anni. Li ha sempre comprati e li comprerà sempre. Essa compra anche da tutti i nostri concorrenti ed è assolutamente libera di comprare ovunque. Quindi non ha nessun vincolo da parte nostra. Per di più noi vendiamo alla Federazione dei consorzi agrari soltanto una parte della nostra produzione di fertilizzanti, esattamente il 48,50 per cento. Si può valutare che il cento per cento dei nostri fertilizzanti viene venduto nella misura che ho detto. Cioè: il 48,50 per cento alla Federconsorzi direttamente; circa il 40 o 42 per cento ai commercianti sparsi in tutte le province italiane e infine nella misura del 7 od 8 per cento alle cooperative.

PRESIDENTE — Qui si pone una precisazione: questo 48 per cento comperato dalla Federconsorzi è riferito ad un cento che rappresenta la produzione destinata al consumo interno?

FAINA — Al consumo interno.

PRESIDENTE — Esclusa la parte che va all'esportazione?

FAINA — Esclusa la parte che va all'esportazione.

PRESIDENTE — Ella dice che non c'è un'intesa né scritta né verbale, ma solo una pratica di rapporti. Parliamo soltanto della Montecatini e quindi questa pratica è in corso da 50 anni.

FAINA — Assolutamente. E dichiaro nel modo più formale che non esiste nessun accordo e nessuna intesa particolare. Cioè la Federconsorzi compra da noi quello che vuole comprare e non ha nessun vincolo e nessun accordo con noi di nessun genere. Noi vendiamo alle stesse condizioni precise cui vendiamo ai commercianti e alle cooperative. E pertanto non ha nessun privilegio. Applichiamo alla Federconsorzi, come ai commercianti e come alle cooperative, le condizioni che sono fissate dal C. I. P. anche per ciò che riguarda le quantità. Evidentemente per grandi quantitativi vi sono riduzioni di prezzi come avviene per qualsiasi altra merce.

PRESIDENTE — Passiamo alla domanda n. 7: « Si è costituita in Italia anche un'associazione tra i grandi produttori farmaceutici. Quali sono le ragioni per le quali è ritenuto di scindere le grandi, medie e piccole aziende sul piano associativo? Quali sono le condizioni nel mercato delle fibre tessili artificiali e quali conseguenze ha avuto su di esso lo sviluppo delle fibre sintetiche? Esistono accordi di vendita tra le imprese? ».

FAINA — Per l'industria farmaceutica posso dire che in realtà l'associazione cui si fa riferimento, che è la Pharmindustria, non è riservata solo alle grandi aziende come forse potrebbe supporre leggendo la domanda; essa è invece aperta a tutte le aziende che abbiano determinate caratteristiche. Credo sia opportuno dire che l'industria farmaceutica in Italia è esercitata purtroppo in modo molto disordinato e questo per un insieme di ragioni tra le quali la famosa questione dei brevetti per i prodotti farmaceutici. Si pensi che ci sono in Italia, tra grandi e piccole, circa 1.000 aziende farmaceutiche. Ebbene, quelle che hanno le caratteristiche di avere degli istituti di ricerca e una produzione propria fino ad arrivare al prodotto finito, sono un numero minimo rispetto alle 1.000 che esistono. Si pensi che le industrie farmaceutiche vere e proprie che abbiano istituti seri di ricerca non sono più di 15 o 16. Queste aziende hanno una loro struttura particolare e quindi hanno creduto opportuno, dal punto di vista semplicemente sindacale, unirsi tra di loro. Ma, ripeto, l'associazione è aperta a tutti e anzi mi risulta che in questa stessa associazione stanno entrando gradualmente molte altre industrie non soltanto italiane ma anche straniere. È forse opportuno dire tra parentesi che vi è nel settore farmaceutico un fenomeno particolarmente accentuato di concorrenza internazionale. Cito soltanto questi dati: esistono oggi in Italia 44 aziende farmaceutiche americane. E questo può dare un'idea di quale sia la concorrenza e a che punto essa sia giunta in Italia.

PRESIDENTE — Nella produzione dei prodotti farmaceutici le aziende che fanno parte di questa associazione quale percentuale rappresentano?

FAINA — Come numero è un numero minimo, ma come importanza è considerevole. Ritengo che le aziende che fanno parte della Pharmindustria rappresentino circa il 25 o il 30 per cento del totale come produzione. E cioè Farmitalia, Lepetit, Erba ed altre minori.

PRESIDENTE — Cosa può dirci sul settore tessile circa le condizioni del mercato e circa l'esistenza o meno di accordi di vendita?

FAINA — Per quello che riguarda l'industria tessile, nel mio gruppo posso dire che non esistono accordi specifici. In altri settori al di fuori di noi esistono

accordi commerciali che sono stati notificati, ma dei quali noi non facciamo parte e quindi preferisco non parlarne. Nel nostro campo si tratta di un'industria che è agli inizi in quanto abbiamo, tranne che per il nylon che è ormai introdotto da 20 anni ed è in continuo aumento, delle industrie che stanno sviluppandosi. La nostra produzione è oggi arrivata a circa 1.500 tonnellate al mese per il nylon e a circa 2.000 tonnellate all'anno per il movil. Abbiamo poi la nostra produzione di terital che è in via di sviluppo e che oggi si può valutare all'incirca sui 13 o 15 milioni di tonnellate. Vi è poi la nuova fibra meraclon che sta entrando adesso sul mercato.

PRESIDENTE — L'ultima domanda è la seguente: « La questione della concorrenza nel settore farmaceutico è molto controversa. Ella sarebbe favorevole alla brevettabilità dei procedimenti chimici e delle composizioni dei prodotti? Ella sarebbe favorevole all'apposizione di marchio ai prodotti galenici? ».

FAINA — Signor Presidente, sono nettamente favorevole alla brevettabilità sia dei procedimenti che dei prodotti. Si tratta di due cose distinte, ma su ambedue noi siamo favorevoli per il fatto che in tutti i paesi civili esiste la suddetta brevettabilità. Solamente due paesi non l'hanno ancora e precisamente la Turchia e un paese asiatico.

Credo che sia imminente — e mi risulta che su questo punto sono ormai d'accordo anche le varie correnti politiche — una legge che dovrà tassativamente imporre la brevettabilità dei prodotti farmaceutici. Essa è necessaria, a mio avviso, non soltanto per una difesa ed una tutela delle scoperte e dell'ingegno, ma perché costituisce un mezzo di propaganda dei nuovi prodotti. Infatti, quando un nuovo prodotto viene lanciato sul mercato con la protezione del brevetto è più facile che possa essere conosciuto, apprezzato e diffuso.

È nell'interesse generale, quindi, che ci sia questo riconoscimento dei frutti dell'ingegno e l'adeguamento ad una situazione internazionale che d'altra parte non può essere evitato anche perché, in base al Trattato di Roma, nel M. E. C. ci deve essere la brevettabilità dei prodotti farmaceutici per tutti.

Per quanto riguarda i prodotti galenici il problema è di secondaria importanza; ad ogni modo anche per questi prodotti, come per qualsiasi altro prodotto di qualunque altro settore, noi siamo favorevoli ad una ufficiosità di riconoscimento. In altri termini, pur non essendo necessaria una indicazione con un nome di fantasia così come si fa per i prodotti farmaceutici, a nostro avviso si rende indispensabile una regolamentazione dei prodotti galenici, che, come tutti sanno, vengono preparati nelle farmacie molte volte con mezzi primitivi e qualche volta forse anche pericolosi. Tutto ciò che può servire a porre norme che garantiscano il prodotto, lo specifichino e lo chiariscano anche a colui che lo deve adoperare, a nostro avviso giungerà opportuno.

PRESIDENTE — La ringrazio, dottor Faina, della sua esposizione.

Gli onorevoli colleghi hanno ora facoltà di formulare domande integrative che sottoporro al dottor Faina.

ADAMOLI — L'esposizione del dottor Faina si collega ad un'altra ascoltata recentemente in questa sede. Mi pare che in questa esposizione vi siano affermazioni abbastanza discordanti rispetto a quelle contenute nella precedente.

Non voglio adesso riferirmi al diverso giudizio che il dottor Faina ha dato della situazione economica italiana perché non è questo che interessa.

La mia prima osservazione riguarda la sua affermazione, molto tassativa, di totale mancanza di accordi; la qual cosa contrasta, ripeto, con ciò che abbiamo potuto apprendere in precedenza in questa stessa sede. Ad esempio è stato ammesso che, almeno per quanto riguarda le fibre tessili artificiali, un accordo c'è; è stato ammesso che esiste un accordo per quanto attiene al settore distributivo dei concimi. La S. E. I. F. A. è una società che praticamente domina il mercato della distribuzione anche attraverso la Federconsorzi.

Il dottor Faina ha affermato poi che i prezzi praticati in Italia dal suo gruppo sono nettamente inferiori a quelli della produzione estera. Noi vorremmo sapere qualcosa in merito. Essendo a conoscenza dell'evolversi dei prezzi relativi ai concimi chimici anche attraverso l'intervento del C. I. P., vorremmo ora chiarire perché il prezzo dei concimi chimici all'interno sia molto più alto di quello che gli stessi gruppi italiani praticano all'estero.

Così, pure per quanto riguarda i medicinali, ad esempio la penicillina, il prezzo in America oscilla fra i 2 ed i 5 centesimi di dollaro per ogni milione di unità, mentre in Italia oscilla fra i 18 ed i 22 centesimi.

Anche per quanto riguarda il problema delle cooperative il dottor Faina ha affermato, ad esempio, che la distribuzione avviene attraverso la Federconsorzi per circa la metà, attraverso i gruppi commerciali per un altro 40 per cento e attraverso le cooperative per il 7-8 per cento. Questo rapporto ci sembra abbastanza basso per quanto attiene alle cooperative; inoltre ci risulta che essendo stato fissato in modo tassativo alle cooperative il prezzo di vendita dei concimi, alcune società che hanno praticato prezzi diversi da quelli della S. E. I. F. A., non hanno avuto più i prodotti.

È vero tutto questo?

PRESIDENTE — Ella, dottor Faina, ha ascoltato le domande formulate dall'onorevole Adamoli. Ha facoltà di rispondere.

FAINA — Non mi risulta affatto. Anzi devo smentirla in modo assoluto e posso confermare quello che ho detto, cioè che i prezzi sono uguali per tutti e sono applicati secondo le disposizioni del C. I. P. Ho anche accennato che vi è una differenza di prezzo in rapporto alla quantità, cosa che avviene per tutti i prodotti, in base alle norme stabilite, alle quali noi ci atteniamo. Esistono cooperative che comprano poco e quindi pagano un determinato prezzo; i commercianti e la Federazione comprano quantitativi maggiori ed hanno diritto, in base alle condizioni stabilite dal C. I. P., ad avere certi determinati sconti e certe condizioni di favore. Quindi non c'è contraddizione con quanto ho precedentemente affermato. Ho detto che non ci sono accordi anche nel campo della vendita dei fertilizzanti; accordi che possano diminuire la concorrenza, ma non ho mai negato l'esistenza della S. E. I. F. A., alla quale, come tutti sanno, noi partecipiamo insieme ad altre 4 o 5 aziende. Aggiungo che al di fuori della S. E. I. F. A. ci sono ben 21 aziende che producono fertilizzanti pur non facendone parte.

Perciò credo di poter sostenere che l'esistenza della S. E. I. F. A. non ha affatto lo scopo di abolire la concorrenza. Credo che basti sapere che alla S. E. I. F. A. esi-

stano 120 tecnici che svolgono propaganda per l'uso dei concimi. Si tratta cioè di una assistenza tecnica che viene data agli agricoltori tramite questa società proprio per evitare una dispersione di energie sotto vari aspetti. Basti pensare soltanto alle distanze ed ai trasporti conseguenti per comprendere come sia opportuno che ci sia una organizzazione che eviti trasporti inutili. Se un'azienda residente a Napoli, ad esempio, dovesse vendere a Milano o viceversa, ciò non corrisponderebbe certamente all'interesse nazionale.

Per quel che riguarda, infine, le industrie tessili non ho negato che possano esistere accordi tra i produttori di questo settore; anzi mi risulta che è stato dichiarato formalmente che esistono accordi di vendita in alcuni settori. Dico soltanto che questi non ci riguardano in quanto nei settori di nostra produzione siamo assolutamente liberi di vendere e vendiamo per conto nostro.

Ho precisato che tutti i nostri prodotti tessili sono appunto le fibre poliamidiche, cioè il nylon, le fibre viniliche, cioè il movil, il terital e da poco tempo il meraclon. Tutte queste sono fibre che noi produciamo e vendiamo liberamente.

ADAMOLI — Nella mia domanda ho fatto anche riferimento al prezzo dei fertilizzanti.

FAINA — Confermo senza alcuna modifica quello che ho già detto. I prezzi dei fertilizzanti sono tra i più bassi del mondo, certo tra i più bassi d'Europa. Tutti i nostri prodotti fertilizzanti (superfosfati, solfato ammonico, nitrato di calcio, nitrato ammonico, urea) hanno prezzi tra i più bassi d'Europa; soltanto negli Stati Uniti, e limitatamente al solo superfosfato, il prezzo è più basso e se ne capisce il motivo: noi dobbiamo importare le fosforiti mentre gli americani hanno la fortuna di averle nel proprio territorio. Voglio aggiungere, perché l'onorevole Adamoli abbia un più preciso orientamento, che queste differenze di cui parlo non sono marginali, ma fortissime. Per esempio, il solfato ammonico, che è il fertilizzante base dell'azoto, è venduto in Italia al prezzo di 120 lire per unità di azoto e quindi il prezzo del solfato ammonico è di 2.300 lire. Ebbene, posso dimostrare che in tutti gli altri paesi europei il prezzo di questo prodotto è superiore al nostro di almeno il 15-20 per cento. La stessa differenza c'è per quanto riguarda il superfosfato ed i nitrati.

Posso confermare che dal punto di vista del prezzo noi siamo assolutamente inattaccabili.

Esiste tuttavia un lato esatto in quello che l'onorevole Adamoli ha detto poco fa e precisamente quello che riguarda l'esportazione.

Effettivamente — credo di averlo già detto o per lo meno accennato — noi vendiamo nei mercati lontani ad un prezzo talora più basso di quello che pratichiamo in Italia. Ciò perché esiste una sovrapproduzione molto forte nel campo dei fertilizzanti azotati (sono gli unici che si esportano a queste condizioni), sovrapproduzione che esiste anche in altri paesi. Di conseguenza ci troviamo di fronte a questa alternativa: vendere a prezzo più basso per mantenere gli impianti efficienti ed aperte le fabbriche oppure rinunciare all'esportazione e chiudere gli stabilimenti. Fra le due soluzioni, abbiamo scelto la prima.

PRESIDENTE — Ad integrazione della domanda posta dall'onorevole Adamoli forse si impone una precisazione.

Poichè i prezzi dei fertilizzanti hanno avuto massicci spostamenti in questo ultimo periodo di tempo, ci si domanda se la sua affermazione, dottor Faina, così netta, è riferita al livello dei prezzi attuali.

FAINA — Sì, al livello attuale. C'è stato un periodo di tempo in cui i prezzi anche in Italia sono stati inferiori agli attuali. Questo è uno dei casi cui ho fatto cenno in precedenza. I nuovi produttori che entrano nel mercato vogliono vendere a qualunque prezzo; ciò scatena una concorrenza che porta, senza nessun vantaggio per gli agricoltori ma soltanto per gli intermediari, ad una riduzione di prezzo. Tutto questo, in un certo periodo di tempo, ha fatto perdere molti miliardi nella vendita dei fertilizzanti e la concorrenza è arrivata ad un punto tale che tutti, indistintamente, vendevano in perdita.

ADAMOLI — Comunque, il dottor Faina ammetterà che bisogna approfondire l'aspetto relativo alla differenza del prezzo di vendita. In altri termini, il fatto che all'estero i prezzi praticati sono inferiori rispetto a quelli interni, credo che meriti un certo approfondimento.

FAINA — Io mi riferisco ai paesi produttori.

ADAMOLI — D'accordo. Comunque esiste questo stato di fatto che va, a mio avviso, approfondito.

PRESIDENTE — Onorevole Adamoli, noi dobbiamo accertare dei fatti; la loro interpretazione sarà poi lasciata alla libertà di ciascuno di noi.

ADAMOLI — Appunto per questo, signor Presidente, non mi addentro nei particolari.

FAINA — Signor Presidente, io non ho negato questi fatti; ho cercato di spiegarli ed ho detto che, se noi rinunciassimo a vendere in Cina, potremmo farlo benissimo, ma dovendo vendere è evidente che noi siamo aggravati dalle spese di trasporto. Ed allora cosa dovremmo fare? Non vendere in Cina, cioè rinunciare ad un mercato e di conseguenza chiudere la fabbrica? Credo che fra l'una e l'altra alternativa sia preferibile la prima: quella cioè di vendere sia pure a prezzo più basso.

GALLI — Devo premettere che io sono di una zona che è la principale consumatrice della fibra tessile, la bassa provincia di Varese.

Poichè circola tra noi con una certa insistenza la tesi secondo cui la pratica cosiddetta del *bonus* turba l'andamento della concorrenza, vorrei sapere dal dottor Faina, proprio per verificare l'attendibilità di questa tesi, come viene esercitata questa pratica e fino a quale livello arriva.

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

FAINA — Come ho già detto, si tratta di un settore nel quale il gruppo che rappresento non è direttamente interessato. Comunque so dell'esistenza di questi *bonus* che in sostanza sono dei ribassi particolari.

Per quanto riguarda la misura posso rispondere che essa arriva fino al dieci per cento. Questa pratica del *bonus* è da considerare come una specie di vantaggio che si attribuisce a certi determinati clienti per certe determinate condizioni. Per esempio, può esserci un cliente che ritira il prodotto in anticipo, o in quantità

maggiore rispetto al proprio fabbisogno, oppure nel momento in cui fa comodo al produttore ed allora è chiaro che si concede questo *bonus*...

PRESIDENTE — ... che arriva fino al limite massimo del 10 per cento.

FAINA — Esattamente. Non mi risulta che sia mai stato superato questo limite.

GALLI — A me risulta che il livello del *bonus* supererebbe il 30 per cento. È vero tutto questo?

FAINA — Per quanto mi risulta, no.

GALLI — Vorrei non cadere in errore, ma la Rhodiatoce non fa parte del gruppo presieduto dal dottor Faina?

FAINA — La Montecatini è interessata alla Rhodiatoce al 50 per cento. La Rhodiatoce è una società che ha due partecipanti: il gruppo francese *Rhone-Poulenc* (50 per cento) ed il gruppo Montecatini (50 per cento). Come si vede, le condizioni sono di parità e perciò non possiamo considerare la Rhodiatoce come facente parte del gruppo ma solo tra le società collegate, nelle quali siamo direttamente interessati.

GALLI — Ho sollevato il problema proprio perché è questa azienda che fornisce i tessuti alla mia zona.

FAINA — Se non erro, si tratta di nylon e di terital.

GALLI — Esattamente. A me, per quanto riguarda la pratica dei *bonus*, risultavano cifre considerevolmente superiori rispetto a quelle dette dal dottor Faina; il fatto è che, se fosse veramente questo il livello, ciò potrebbe costituire un elemento di turbativa della libera concorrenza in quanto è evidente che c'è chi dispone delle materie prime (parlo sempre delle tessiture) ad un prezzo che non può essere considerato come prezzo a riduzione — io sono d'accordo sul trattamento di favore per chi acquista un determinato quantitativo — ma come una specie di premio successivo. Se il fenomeno dovesse avere, ripeto, queste dimensioni, costituirebbe effettivamente una limitazione della concorrenza.

PRESIDENTE — Dottor Faina, ella intende dare su questo punto una risposta immediata alla Commissione o preferisce rispondere per iscritto?

FAINA — Quanto afferma l'onorevole Galli a me non risulta; ma se egli lo afferma, vuole dire che è così. Ripeto che quando ho sentito parlare di *bonus* si è sempre trattato di facilitazioni da parte del venditore al compratore in limiti molto modesti.

PRESIDENTE — Poiché il problema sollevato dall'onorevole Galli è importante perché si riferisce non tanto alla esistenza della pratica del *bonus* quanto alla misura nella quale viene praticato, la Commissione potrà rivolgere al dottor Faina un quesito scritto, al quale il dottor Faina darà una risposta.

GALLI — Il problema è preoccupante perché il piccolo produttore che volesse produrre, non riuscirebbe mai ad entrare nel mercato in quanto qui esiste della merce che viene venduta ad un prezzo-chilo inferiore a quello del filato (mi riferisco soprattutto ai grossi consumi di indemagliabile). In altri termini, il prezzo del tessuto a chilo (ormai si vende a chilo e non più a metro) è addirittura inferiore al prezzo ufficiale del filato a chilo. È evidente che questo im-

pedisce all'iniziativa privata di potersi inserire nel mercato. Faccio riferimento in questo caso particolare alla tessitura ed alla maglieria.

FAINA — Non escludo che ci possa essere questo inconveniente marginale di cui parla l'onorevole Galli. Io non lo conosco; comunque se l'onorevole Galli vuole avere la cortesia di segnalarmelo, potrò svolgere una indagine presso la società Rhodiatece, della quale, ripeto, non abbiamo la direzione totale (1).

SULOTTO — Il dottor Faina si è dichiarato favorevole ad una politica di programmazione. Ora la mia prima domanda si riferisce a questo: dal momento che egli critica lo sviluppo non preordinato né coordinato, il quale può determinare sprechi notevoli dal punto di vista degli investimenti, pensa il dottor Faina ad una programmazione coordinata tra investimenti pubblici ed investimenti privati, compresi quelli derivanti da autofinanziamento?

PRESIDENTE — Ella, dottor Faina, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Sulotto. Ha facoltà di rispondere.

FAINA — Su questo punto farò alcune precisazioni. Quando parlo di programmazione, parlo non di una programmazione coercitiva, ma di una programmazione indicativa: cioè, che inviti i produttori ad orientarsi in un certo modo. Voglio dire che se lo Stato ritiene che la programmazione possa corrispondere ad un interesse generale, possiede anche i mezzi per facilitare quegli sviluppi che si ritengono utili nell'interesse generale. E quindi non deve dare aiuti o incentivi alle industrie delle quali non si sente la necessità.

In questo senso dico che la programmazione sarebbe utile e credo di essere stato abbastanza chiaro.

SULOTTO — La seconda domanda è la seguente: il dottor Faina, riferendosi alle azioni sindacali in corso e alla pressione salariale, che potrebbe determinare delle situazioni piuttosto preoccupanti per quanto riguarda gli investimenti, ha assunto una posizione coerente con quella dell'ingegner Giustiniani.

L'ingegner Giustiniani si è riservato di rispondere per iscritto su alcuni dati, mentre su alcuni altri vorrei attirare l'attenzione del dottor Faina perché, secondo me, sono in netto contrasto con le affermazioni da lui fatte in questa sede. Analizzando i dati del bilancio (quindi dati ufficiali) noi vediamo che i posti e gli oneri di lavoro dal 1952 ad oggi sono aumentati del 59 per cento per il gruppo Montecatini. Il capitale sociale però è aumentato del 168 per cento (l'aumento è stato di 94 miliardi di cui solo 30 miliardi a pagamento). Il valore degli impianti, dei macchinari, dei mobili, ecc. è aumentato del 90 per cento. Gli utili sono aumentati del 70 per cento (parlo degli utili denunciati).

Quindi il fattore di costo più compresso è quello relativo al costo del lavoro. Per questo mi sembra che la sua affermazione, relativamente all'eccessivo carico che comporterebbe un ulteriore aumento del costo del lavoro, non sia del tutto fondata, tanto più che l'ingegner Giustiniani ha affermato in questa sede che l'autofinanziamento nel passato ha sempre rappresentato una quota superiore al 50 per cento. E anche oggi l'autofinanziamento rappresenta una quota del 40 per cento.

(1) v. in Appendice, pag. 353, nota n. 1.

Pertanto, a nostro giudizio, esistono ancora notevoli margini per cercare di espandere il volume dei salari che, d'altra parte, rappresenta anche un incentivo all'allargamento dei mercati.

PRESIDENTE — Ella, dottor Faina, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Sulotto. Ha facoltà di rispondere.

FAINA — Io vorrei che le cose fossero come lei dice, onorevole Sulotto. Purtroppo non è così. Negli ultimi dieci anni — occorre prendere in esame un determinato periodo di tempo per poter giungere ad una valutazione obiettiva — negli anni cioè che vanno dal 1952 al 30 settembre 1962, la Montecatini ha fatto investimenti per circa 400 miliardi. Di questi 400 miliardi di investimenti, 200 miliardi sono stati fatti contraendo debiti, cioè facendo o emissioni obbligazionarie oppure debiti a lunga scadenza; 130 miliardi sono stati dati dagli azionisti. E pertanto i dati che lei ha citato non solo sono errati ma vorrei dire grossolanamente errati. Le confermo che gli azionisti hanno versato 130 miliardi negli ultimi dieci anni.

SULOTTO — Io mi sono fermato al 1960. Forse tra i miei dati mancheranno quelli relativi agli aumenti verificatesi dal 1960 al 1962.

FAINA — Nel periodo da me indicato, ripeto, gli azionisti hanno versato 130 miliardi. La differenza tra queste due cifre (si tratta di 70 miliardi) è data dagli ammortamenti che corrispondono praticamente all'autofinanziamento.

SULOTTO — L'ingegner Giustiniani ha parlato del 40 per cento.

FAINA — Bisogna vedere a che periodo lei si riferisce.

Cito i dati che lei può controllare prendendoli dalle relazioni della Montecatini dal 1952 ad oggi.

Le ripeto che sono stati investiti 400 miliardi e che la partecipazione degli azionisti è stata del 27 per cento; i debiti sono stati del 40 per cento; mentre il 30 per cento è stato rappresentato dagli ammortamenti e da altri fondi relativi a voci varie (liquidazione al personale, ecc.).

BUTTE — Ho l'impressione che il dottor Faina non abbia risposto alla seconda parte della domanda n. 7, nella quale si chiede di conoscere le ragioni per le quali si è ritenuto di scindere le grandi, medie e piccole aziende farmaceutiche sul piano associativo.

FAINA — Ho detto che secondo me la domanda non era stata posta in termini esatti perché non esiste discriminazione. Non è detto infatti che quelle aziende farmaceutiche non possano partecipare a questa associazione in quanto essa è aperta anche alle medie e piccole industrie. Ho anche aggiunto che mi risulta che alle poche aziende che hanno formato inizialmente questa associazione se ne sono poi aggiunte molte altre. E anche recentemente mi risulta che ciò si sia verificato. Infatti, ho detto che questo ingresso riguarda sia le aziende italiane sia le aziende straniere. In modo particolare mi sono riferito al fenomeno dell'ingresso nell'industria farmaceutica italiana di molte aziende straniere.

NATOLI — Rinuncio alla prima domanda, che tendeva ad approfondire certe notizie che abbiamo appreso dall'ingegner Giustiniani, perché essa è stata già fatta da altri colleghi. Ma lei, dottor Faina, rispondendo a questioni relative all'autofinanziamento, ci ha presentato un quadro che è profondamente diverso...

PRESIDENTE — Onorevole Natoli, la prego di tener presente che ogni interrogatorio va considerato isolatamente.

NATOLI — Appunto. E per questo rinuncio alla domanda. Infatti ci troviamo ora di fronte a dati che sono profondamente diversi.

FAINA — Vorrei dire che a me non risulta che ci sia questa differenza.

PRESIDENTE — Scusate l'interruzione ma è necessario che io precisi alcune cose: se vi è qualche motivo per non ritenere chiara una domanda o per non ritenere chiara una risposta, si ripete la domanda, si ripete la risposta. Vanno evitati raffronti fra i risultati di un interrogatorio e i risultati di un altro interrogatorio. Poiché vi è il dubbio che il dottor Faina non sia stato chiaramente inteso o non si sia spiegato bene su questo argomento, pregherei il dottor Faina di ripetere quanto egli ha già detto.

NATOLI — Se permette, onorevole Presidente, per semplificare le cose, ripeterei io la domanda.

PRESIDENTE — Sta bene.

NATOLI — Ricordo con assoluta precisione quanto segue: abbiamo saputo che gli investimenti che la Montecatini ha compiuto dal 1950 in poi si aggirano sull'ordine di 400 miliardi. La mia domanda è questa: in che misura il gruppo Montecatini ha fatto fronte a questo volume di investimenti, attraverso l'autofinanziamento, attraverso il denaro versato dagli azionisti, attraverso il ricorso al mercato?

FAINA — Ho già dato una risposta a queste domande. Soltanto vorrei porre bene in chiaro quanto segue: io non ero presente quando è stata data una risposta che secondo l'onorevole Natoli è stata differente dalla mia. Voglio ribadire però che la mia risposta è precisa nel senso che si riferisce ad un certo periodo di tempo. Ovviamente, se il periodo considerato è diverso, le cose cambiano.

PRESIDENTE — Si riferisca pure al periodo che lei crede.

FAINA — Come ho già detto, mi riferisco al periodo che va dal 1952 al 30 settembre 1962 e confermo che gli investimenti sono stati effettuati nella misura da me già precisata. Tuttavia anche sul termine investimenti occorre essere precisi. Una cosa, infatti, è parlare di investimenti nel senso di immobilizzazione industriale della sola società madre, e un'altra cosa sono gli investimenti per le mobilitazioni industriali comprendenti le partecipazioni o infine i finanziamenti a società consociate. Vi possono essere molti elementi che entrano nella valutazione globale che va sotto il nome comprensivo di investimenti i quali elementi debbono essere raffrontati in modo esatto per non determinare confusione.

Perciò desidero essere molto chiaro e categorico nel confermare quanto segue: io parlo di investimenti in impianti industriali, cioè escludo i finanziamenti fatti ad imprese consociate e per l'acquisizione di partecipazioni, perché in questo caso le cifre cambiano. Non si tratterebbe più di 400 miliardi ma di 500.

Rispondo quindi alla domanda dell'onorevole Natoli e dico che vi sono stati ~~400 miliardi di investimenti in questi dieci anni, investimenti in immobilizzazioni industriali della società Montecatini.~~ E questi 400 miliardi sono stati così

ripartiti: 200 miliardi in obbligazioni e debiti a lunga scadenza; 130 miliardi (cioè 80 miliardi più 50 miliardi come sovrapprezzo dell'ultima operazione) versati dagli azionisti. La differenza è rappresentata dagli ammortamenti.

NAROLI — Mi sembra che alla domanda n. 9, o per meglio dire alla prima parte della domanda n. 9, dove si parla delle modalità per la costituzione della associazione fra i produttori farmaceutici, lei abbia risposto che questa associazione non esclude le medie e piccole aziende ma che di essa possono far parte soltanto aziende che abbiano determinate caratteristiche.

Vuol precisare che cosa intende per determinate caratteristiche?

FAINA — Intendo soprattutto caratteristiche di serietà e di sistematicità di ricerca. Voglio dire che le aziende che fanno ricerche farmaceutiche sono adesso molto poche rispetto all'enorme numero di aziende farmaceutiche italiane. Per le piccolissime aziende vi sono limitazioni varie. Non ho sott'occhio lo statuto della Pharmindustria ma possono esservi limitazioni, ad esempio, rispetto al capitale sociale, al numero degli operai dipendenti: questo per eliminare le piccolissime aziende marginali. Noi deploriamo infatti l'esistenza di un grande numero di aziende farmaceutiche che, secondo noi, non hanno sufficiente serietà e non sono in grado di garantire al pubblico un prodotto idoneo, realizzato purtroppo talvolta in sottoscala o poco più. Si è perciò voluto fare una distinzione e, dal punto di vista sindacale, riunire quelle società che abbiano una omogeneità di struttura. E questa forse è la definizione più pertinente.

ADAMOLI — Ella si è riferito all'azione svolta dal suo gruppo nell'Italia meridionale. Ora a noi risulta, ad esempio, che nel caso di Brindisi il nuovo impianto è stato fatto indipendentemente da un coordinamento con il resto della vita economica locale e con gli enti locali. Inoltre ci risulta che la Montecatini, nella zona di Brindisi, richiederebbe anche delle esclusive per quanto riguarda le operazioni portuali.

Il problema dell'esclusiva portuale non soltanto tocca l'ordinamento stesso del lavoro portuale, che a nostro giudizio è molto importante ai fini dell'economia e dello sviluppo del porto, ma crea posizioni di dominio. Un'esclusiva nella zona portuale, infatti, pone un certo gruppo in condizione di superiorità rispetto ad ogni altro gruppo, potendo disporre di banchine, servizi, capannoni e altri mezzi per numerose operazioni.

Tutto questo non le pare che accentui una certa situazione di predominio? Perché non si è cercato in questa azione di sviluppo di investimenti nel sud di coordinare con gli enti locali il problema delle zone industriali con quello più vasto della pianificazione urbanistica?

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

FAINA — Se mi consente, onorevole Adamoli, anche in questo caso purtroppo le nostre idee sono diametralmente opposte alle sue. Noi abbiamo sempre tenuto contatti con tutte le personalità di Brindisi e della provincia, compresi i deputati della zona. Abbiamo sempre cercato di dare tutta la nostra collaborazione alle autorità cittadine, provinciali e regionali. E oso dire e credo che i fatti dimostrino che ci siamo riusciti in gran parte perché abbiamo fatto tutto quello che è stato

possibile tenendo sempre presenti gli interessi della città di Brindisi. Tanto è vero che se lei vorrà farci il piacere di visitare i nostri impianti, potrà constatare l'esistenza di un grandioso stabilimento che è stato molto apprezzato dalla cittadinanza. Al punto che si è determinata la necessità di costruire nuove case, di realizzare nuovi impianti cui noi abbiamo cooperato in modo larghissimo. Abbiamo costruito presso a poco un'altra città o per lo meno un altro villaggio per fornire di abitazioni i nostri operai e le loro famiglie.

ADAMOLI — Non discuto ciò. Chiedevo soltanto di sapere come tutto questo si possa inserire in una politica di pianificazione.

FAINA — Occorre tener conto che a Brindisi, come in tutte le altre località dove siamo andati per creare nuovi impianti, abbiamo sempre cercato di collegare i nostri interessi a quelli della città. Il maggiore e indiscutibile vantaggio che Brindisi avrà dalla Montecatini sarà questo: che il porto di Brindisi, come lei sa, era ridotto ad un porto che non aveva nessuna attività; credo di non sbagliare dicendo che prima della venuta della Montecatini a Brindisi il porto avesse un traffico di 60 mila tonnellate all'anno. Noi prevediamo di portare questo traffico a 2 milioni di tonnellate. Soltanto questo significa moltiplicare non so per quante volte il lavoro del porto.

Esiste tuttavia una divergenza e lei certamente, onorevole Adamoli, sa bene di che cosa si tratta. Posso rispondere anche a questo. Si tratta di una divergenza sorta per lo scarico del salgemma che giunge a Brindisi via mare. Effettivamente noi abbiamo chiesto di non valerci dell'organizzazione portuale. Per quale ragione? Per una ragione molto semplice che io credo, una volta esposta, non potrà non avere anche il suo assenso. Lo scarico del salgemma fatto tramite l'organizzazione portuale costa tre volte e mezza più di quello che possiamo effettuare con i nostri mezzi. Significherebbe dare un peso alla nuova iniziativa che non sarebbe sopportabile. Ed è per questo che abbiamo chiesto che il salgemma venga scaricato con personale nostro e con mezzi nostri, dato che abbiamo arricchito il porto di Brindisi di nuove attrezzature portuali.

MERENDA — Quando ella, onorevole Presidente, ha chiesto al dottor Faina se i riferimenti ai prezzi dei fertilizzanti fossero riferimenti ai prezzi attuali, ha prevenuto la mia richiesta di chiarimenti su questo punto. Il dottor Faina ha parlato di aumento di prezzi. Io vorrei sapere se in questi ultimi tempi si sia verificato un ribasso dei prezzi nei fertilizzanti e se, quando si dice che i nostri prezzi sono più bassi, ci si riferisca ai prezzi attuali o a quelli precedenti, se cioè i nostri prezzi erano già o sono diventati i più bassi.

Per quanto riguarda poi il fatto che i prezzi vengono determinati dal C. I. P. si tratta di una cosa che ci tranquillizza solo fino ad un certo punto. Occorre tenere presente infatti che i prezzi anteriori al ribasso erano stati stabiliti in base all'analisi dei costi fatta dal C. I. P.; se successivamente si sono avute delle riduzioni, senza che le aziende rinunziassero ai loro utili, è segno che la valutazione C. I. P. era stata fatta con eccessiva larghezza.

~~— PRESIDENTE — Ella, dottor Faina, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Merenda. Ha facoltà di rispondere.~~

FAINA — Forse, quello che dice l'onorevole Merenda non è esatto, nel senso che i prezzi fissati dal C. I. P. sono prezzi massimi al di là dei quali non è possibile vendere una certa merce. Nulla vieta però di vendere ad un prezzo più basso o, se il produttore lo crede, di regalare la propria merce. Desidero porre in evidenza che il ribasso a cui lei si riferisce era stato determinato da una concorrenza molto accanita che si era verificata tra alcuni produttori e, contrariamente a quello che molti suppongono, non tanto per intervento dell'E. N. I. quanto per la concorrenza della Edison la quale era entrata nel nuovo mercato e voleva a qualunque costo crearsi una solida posizione. Questo fatto dette luogo, appunto, a dei ribassi al punto che si giunse all'assurda situazione di vendere i fertilizzanti ad un prezzo che era del 40 per cento inferiore al prezzo fissato dal C. I. P., cioè di vendere in pura perdita. Posso dire senza tema di essere smentito che in quel periodo di tempo tanto l'A. N. I. C. (cioè l'E. N. I.) quanto la Montecatini, quanto la Rumianca, tutti indistintamente i produttori di fertilizzanti hanno venduto in perdita.

Aggiungo che i prezzi fissati dal C. I. P. per i fertilizzanti sono adesso in vigore da oltre due anni. Quindi, nonostante che quasi tutti gli altri prodotti siano aumentati negli ultimi due anni, i prezzi dei fertilizzanti sono rimasti invariati, mentre sarebbe stato equo ritocarli in aumento.

SCHIRATTI — Il dottor Faina ha accennato, come remora alla espansione industriale del nostro paese, alla difficoltà di reperire sul mercato i fondi ed i mezzi finanziari necessari. Questa difficoltà, attualmente, è superiore a quella che si è verificata nel decennio cui il dottor Faina ha fatto ripetutamente riferimento? E se è superiore, a quali ragioni essa è imputabile?

PRESIDENTE — Ella, dottor Faina, ha ascoltato le domande formulate dall'onorevole Schiratti. Ha facoltà di rispondere.

FAINA — Rispondo subito. Evidentemente anche qui bisogna riferirsi ad un periodo di tempo. Parlando del decennio, credo di poter dire che nei primi nove anni di questo decennio il reperimento dei fondi era relativamente più facile. Non drammatizzo questa situazione, ma voglio soltanto farla rilevare in quanto le buone imprese e le buone finalità trovano ancora oggi dei finanziamenti. E se l'onorevole Schiratti mi domandasse il mio pensiero su quello che sarà il prossimo futuro, dovrei rispondere che sono ottimista; cioè credo che i prossimi mesi porteranno a facilitazioni notevoli nel campo finanziario. Questo non soltanto in Italia, ma in generale in Europa. Però è indiscutibile che nel 1962 c'è stata una maggiore difficoltà ad avere finanziamenti e ciò perché il denaro è stato più caro ed inoltre per la necessità di avere disponibilità finanziarie per altre finalità. Non discuto su questi fatti, ma mi limito soltanto a constatarli. Esistono, infatti, al di fuori del campo industriale, iniziative sostenute e protette dallo Stato che necessitano di finanziamenti e che, a mio avviso, meritano incoraggiamento.

PRESIDENTE — Non vi sono altri deputati che chiedono di sottoporre domande al dottor Faina. Ringrazio di nuovo, a nome della Commissione, il dottor Carlo Faina.

APPENDICE 9
ALL'INTERROGATORIO DEL DOTT. CARLO FAINA

PAGINA BIANCA

1^o) Il *bonus* è uno sconto accordato ai clienti, in funzione delle quantità acquistate.

Il *bonus* — che costituisce una normale pattuizione dei contratti di compravendita, come pure degli altri tipi di contratti di natura commerciale e che funge da incentivo per l'incremento degli acquisti — è accordato in misura variabile, commisurata a scaglioni quantitativi.

I *bonus* (che hanno la funzione di incentivo per i venditori) sono normalmente accordati in misura variabile, e in generale secondo una progressione crescente, all'aumentare dei quantitativi venduti nell'unità di tempo (un anno normalmente). Per quanto è a mia conoscenza, il massimo che non è giammai superato è dell'ordine del 10 per cento.

Quanto al quesito se tale pratica arrechi turbativa alla libera concorrenza, facendo mancare la parità delle condizioni di partenza, esprimo un parere fermamente negativo.

Valida la mia precedente definizione, il *bonus* è soltanto una diminuzione del prezzo base unitario di vendita, in relazione alle quantità acquistate. Esso infatti rispetta in pieno le condizioni commerciali di partenza — e cioè è fissato allo stesso livello — a quei clienti che effettuano acquisti della stessa quantità.

Del resto, interpretato economicamente, l'istituto del *bonus* giunge a riversare sul compratore quelle economie, che sono realizzate dal produttore-venditore, per le consegne di partite relativamente grosse. Considerato da questo punto di vista, il *bonus* è, dunque, piuttosto manifestazione della esistenza di efficienti forze concorrenziali, che prova di discriminazioni. Sono, in effetti, le forze concorrenziali particolarmente vigorose dal lato della domanda, che sottraggono al venditore-produttore parte delle sue economie di scala.

Del resto, il carattere « non discriminatorio » di questa prassi si trae anche da norme e regole di diritto positivo, adottate internazionalmente, pure da organismi i quali pregiano in alto grado la tutela delle forze concorrenziali.

Ricordo in particolar modo:

a) Il Trattato della C. E. C. A. (articolo 60) consente la pratica dei *bonus* — che sono regolarmente indicati nei listini depositati presso l'Alta Autorità — ponendo, come unica condizione, che essi non siano applicati in modo discriminatorio. Cioè lo stesso *bonus* deve essere accordato, quando le condizioni di vendita siano comparabili.

b) La Convenzione di Bruxelles sul valore in dogana, dopo aver definito il valore normale, stabilisce (Nota interpretativa III, Allegato II) che, nella misura in cui il prezzo normale dipende dalla quantità venduta, ne sarà tenuto conto nel determinare il valore imponibile. Tale norma è ripresa integralmente dall'articolo 21 delle disposizioni preliminari alla tariffa doganale italiana.

c) L'articolo VII del G. A. T. T., nel trattare di questo stesso argomento, è ancora più esplicito, in quanto stabilisce che «*Dans la mesure où le prix de ces marchandises ou des marchandises similaires dépend de la quantité sur laquelle porte une transaction déterminée, le prix à prendre en considération devrait se rapporter, suivant le choix opéré une fois pour toutes par le pays importateur, soit 1) à des quantités comparables, soit 2) à des quantités fixées d'une manière au moins aussi favorable pour l'importateur, que si l'on prenait le volume le plus considérable de ces marchandises, qui a effectivement donné lieu à des transactions commerciales entre le pays d'exportation et le pays d'importation*».

Ricordo infine: ancora più chiara e specifica è la legislazione americana in materia anti-dumping la quale non si limita a stabilire – conformemente all'articolo VI del G. A. T. T. – che, nel denunciare il prezzo normale, si deve tener conto delle condizioni di vendita che influenzano la comparabilità dei prezzi, ma, nel regolamento d'applicazione, fornisce addirittura esempi che contemplano appunto diversi prezzi, quotati in funzione delle quantità vendute.

SEDUTA

DI MERCOLEDÌ 21 NOVEMBRE 1962

(seguito)

INTERROGATORIO

DEL PROF. GIUSEPPE PETRILLI

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DOSI

PRESIDENTE — Onorevoli colleghi, la seduta prosegue con l'audizione del professor Giuseppe Petrilli.

Il professor Petrilli è il Presidente dell'I. R. I.

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

Do ora lettura dello schema generale delle domande.

1. — Crede lei che il gruppo integrato comporti vantaggi in relazione ai fini istituzionali dell'I. R. I. ?
2. — Nella sua qualità di Presidente dell'I. R. I. potrebbe, in un quadro di insieme, tratteggiare quali sono le condizioni del mercato nel quale operano le diverse aziende del Gruppo ?
3. — Quali sono secondo lei gli ostacoli maggiori che le aziende del Gruppo incontrano sul piano della concorrenza sul mercato ?
4. — Le aziende del Gruppo, in alcuni particolari settori, hanno conseguito negli ultimi anni sviluppi produttivi che vanno molto al di là dell'aumento generale della produzione industriale delle relative industrie (ad esempio cemento, automobili); vi sono ragioni particolari sul piano della concorrenza che hanno portato a tali sviluppi e quali sono i fattori che hanno reso possibile una così notevole espansione delle aziende ?
5. — Ella ritiene che dal punto di vista concorrenziale le aziende a capitale statale siano avvantaggiate nei confronti delle aziende private? Ella ritiene che la possibilità esistente per un gruppo delle dimensioni dell'I. R. I. di spostare all'interno del gruppo notevoli risorse di finanziamento e di attingere mezzi con facilità al mercato finanziario non costituisca, dal punto di vista della concorrenza sul mercato, un notevole vantaggio ?
6. — Ella ritiene che attualmente sussistano nel mercato italiano notevoli ostacoli alla concorrenza ? Potrebbe indicare quali sono gli ostacoli maggiori e se essi incidano anche sulla libertà di accesso di nuove imprese sul mercato ?

7. — Nei settori per i quali le aziende I. R. I. si trovano nelle condizioni di dover far ricorso al mercato per determinate materie prime, semilavorati e parti di macchine, ella ritiene che, nei confronti delle aziende I. R. I., sussistano discriminazioni sia nelle forniture sia nei prezzi?
8. — L'I. R. I. svolge da molti anni una notevole azione rivolta alla formazione dei quadri professionali, ma nel 1960 sui circa 270 mila dipendenti ben 28 mila hanno lasciato le aziende per passare ad altre aziende. Ella non ritiene che un esodo di manodopera in tale misura possa rappresentare un indebolimento sul piano concorrenziale delle aziende? Se, come da più parti viene affermato, oggi uno degli ostacoli maggiori all'accesso di nuove aziende sul mercato è costituito dalla mancanza di lavoratori specializzati, si può escludere che queste forme di emorragia alla quale sono soggette le aziende I. R. I. non siano altro che il risultato di una concorrenza fra le aziende nel mercato del lavoro?
9. — In uno degli interrogatori che la Commissione ha già fatto è stato affermato che nel settore elettrico l'I. R. I. ha degli accordi con altre imprese elettriche private relativamente al controllo di alcune società a partecipazione mista. Si è affermato pertanto che sussisterebbe una politica dell'I. R. I. collusiva con i gruppi monopolistici privati. Su tale questione una sua precisazione sarebbe quanto mai utile.
10. — Nella documentazione raccolta dalla Commissione è stato affermato che i cantieri facenti capo alla Fincantieri sono, sul piano della concorrenza ai cantieri privati, avvantaggiati nel senso che essi possono competere anche con prezzi in perdita. Rientra una tale prassi nella politica del Gruppo?
11. — Per molte attività le aziende I. R. I. si integrano verticalmente; esiste al riguardo una politica del Gruppo di facilitazioni, che agevolino la competitività sul mercato delle aziende I. R. I.?
12. — A lei risulta che esistano in Italia molti accordi rivolti a limitare la concorrenza? In quali settori industriali?
13. — Vi sono aziende dell'I. R. I. che partecipano ad accordi particolari limitativi della concorrenza?

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

PETRILLI — Signor Presidente, posso fare una premessa di carattere generale, prima di rispondere ai singoli quesiti?

PRESIDENTE — Faccia pure, professor Petrilli.

PETRILLI — Desidero, in modo sintetico, fissare qualche punto fermo cui sia possibile fare riferimento durante il corso dell'interrogatorio.

Vorrei premettere che l'I. R. I. mi pare risponda, nell'ordinamento, nelle forme e nei criteri generali di azione, ad una certa esigenza della politica economica

ed in particolare della politica economica dello Stato italiano in questo momento storico: alla esigenza, cioè, per lo Stato, di assumere iniziative a carattere imprenditoriale quando l'esercizio di una unità produttiva si presenti come un mezzo per raggiungere, nel modo più economico possibile, determinati fini pubblici. Questi fini pubblici sono moltissimi, ma in questo momento mi pare possano riassumersi nel modo seguente. Lo Stato ha preso coscienza, fin dalle origini dell'I. R. I., che l'indirizzo economico fondato sul mercato concorrenziale, nel senso classico del termine, non gli permetteva di spiegare tutti gli effetti di cui è potenzialmente capace (in termini di efficienza e di sviluppo: questo è il problema che ci interessa in modo particolare) senza un intervento pubblico, atto ad eliminare deficienze e distorsioni che sono tipiche di una economia di mercato abbandonata a se stessa. Però, lo Stato riconosce che — una volta ristabilita quella che potremmo definire una ragionevole uguaglianza delle posizioni di partenza tra le aziende dei diversi settori e delle diverse zone geografiche — il mercato è lo strumento non sostituibile per rendere più dinamico e più razionale lo sviluppo del paese.

Mi pare che tutti gli obiettivi particolari che lo Stato vuole raggiungere si possano ricondurre a questa linea di propulsione e di disciplina di un mercato concorrenziale. Quindi, allorché l'I. R. I. assunse il controllo delle banche circa trenta anni fa, quale fu la sua prima preoccupazione? Fu proprio quella di porre a disposizione di una larghissima schiera di imprese di dimensioni diverse la massa ingente di risorse finanziarie che era stata prevalentemente a disposizione di un gruppo più ristretto di aziende operanti nel campo privato. In altri casi — ed ecco che il fine pubblico si manifesta sotto diversi aspetti — la presenza dell'I. R. I. può assicurare un efficiente esercizio di fondamentali servizi pubblici, affidati allo Stato, e che costituiscono un'area di monopolio, si potrebbe dire, naturale. L'I. R. I. può esercitare inoltre attività imprenditoriali in funzione antimonopolistica ovvero per supplire alla carenza dell'iniziativa privata in certi settori (di cui l'esempio tipico è rappresentato dalla siderurgia a ciclo integrale e dal trasporto marittimo di passeggeri) o in certe regioni (per esempio nel mezzogiorno d'Italia). L'intervento dell'I. R. I. si giustifica talora anche per ottenere un processo di razionalizzazione industriale, superando quelle resistenze che qualche volta si presentano alla creazione di unità efficienti per dimensione e specializzazione. Potrei citare ancora il caso della siderurgia a ciclo integrale o quello attuale del riammodernamento dei cantieri navali.

Data questa impostazione generale, mi pare che la scelta della così detta formula I. R. I. risponda ad un altro motivo di fondo: lo Stato crede opportuno di intervenire in certi settori, ma chiede di farlo con il minimo sforzo finanziario diretto possibile. Lo Stato finanzia quindi in prevalenza queste attività imprenditoriali con capitali raccolti sul mercato, impegnando al minimo la firma del Tesoro e, vorrei aggiungere, con un tipo di operazioni che non facciano concorrenza a quelle di cui normalmente il Tesoro stesso si serve.

Mi sembra che in questo caso acquisti particolare rilievo questa forma di finanziamento di tipo azionario, che assicura la partecipazione del risparmio privato allo sforzo e al rischio di iniziative promosse dallo Stato e per giunta

con un costo che nell'insieme è inferiore a quello del capitale di credito. Si citano diverse cifre a questo proposito: io richiamo la più significativa e la più recente, quella che fa riferimento all'ultimo dodicennio 1950-1961, in cui, di fronte ad un apporto dello Stato, dell'ordine di 180 miliardi, l'I. R. I. ha dovuto far fronte al complesso dell'attività delle proprie aziende per un fabbisogno netto di 2 mila miliardi. Ciò significa, grosso modo, che per ogni lira investita dallo Stato per finalità di pubblico interesse, il mercato ha fornito circa 11 lire. È soltanto un dato storico, che non è destinato necessariamente a mantenersi costante; mi pare però particolarmente interessante, se si pensa che i 180 miliardi di apporto statale hanno rappresentato appena le perdite di due settori – quello meccanico e quello cantieristico – dal dopoguerra fino ad oggi.

In sostanza, la dinamica e lo sviluppo, che non esito a definire eccezionali, del gruppo in questo ultimo periodo sono stati finanziati interamente dal mercato. Questo aspetto, a mio avviso, andava sottolineato, perché da questa premessa discendono due considerazioni che ritengo particolarmente importanti.

Innanzitutto, di fronte alla rilevanza degli investimenti che il gruppo deve effettuare – ho citato 2 mila miliardi per l'ultimo dodicennio ed aggiungo che il piano quadriennale che abbiamo preparato in questi giorni prevede per il prossimo quadriennio altri 2 mila miliardi di investimenti, sicché la dinamica degli investimenti ha andamento crescente geometrico piuttosto che lineare nei maggiori settori (siderurgia, trasporti aerei, autostrade) – occorre riconoscere che in nessun caso lo Stato potrebbe accollare direttamente al suo bilancio (che è un bilancio appena gradualmente dilatabile dal lato dell'entrata e rigidamente impegnato dal lato dell'uscita) l'onere del finanziamento dei programmi del gruppo I. R. I. in una misura che si discosti sensibilmente da quello che è stato l'apporto fornito dal Tesoro fino ad oggi. Tutto questo, mentre si assiste al trasferimento all'I. R. I. di compiti tradizionalmente spettanti all'Amministrazione, come i trasporti aerei o la costruzione di autostrade.

D'altra parte, se questa attività di produzione svolta sotto la guida dell'I. R. I. deve essere finanziata per gran parte all'infuori del Tesoro dello Stato, ne discende per l'Istituto una preoccupazione di fondo circa il comportamento economico delle singole unità aziendali, perché è soltanto su questo comportamento che si basa la fiducia del risparmiatore, ossia quell'apporto del capitale privato che, nella logica delle considerazioni svolte in precedenza, mi sembra indispensabile per il funzionamento dell'intero sistema.

Quindi, bisognerebbe richiamarsi al fine ultimo che lo Stato deve perseguire per mezzo dell'I. R. I., che è quello di dare un massimo di funzionalità alla economia di concorrenza, per intendere come per lo Stato sia essenziale realizzare un complesso di attività produttive che siano inserite, in condizioni di perfetta parità, con quelle delle altre aziende operanti sul mercato.

Questa è una delle caratteristiche dell'ordinamento I. R. I., una caratteristica originale, tanto che viene esaminata con interesse anche da altri paesi e che, a mio avviso, è ribadita nella legge istitutiva del Ministero delle partecipazioni statali, la quale stabilisce che per la realizzazione del fine pubblico lo Stato dia vita ad imprese « operanti secondo criteri di economicità ». Si potrebbe discutere

che cosa debba intendersi per « economicità »: mi pare sia anche questo un aspetto di un certo interesse. Io la considero come un parametro obiettivo fondato sul confronto fra le aziende del Gruppo e quelle private, perché è sul mercato che operano queste aziende ed è il mercato che fornisce la gran parte del finanziamento delle nostre aziende.

Mi sembra inoltre che, in applicazione di questo principio, non debba spettare alle aziende I. R. I. — e difatti non spetta, come preciserò in seguito — nessun privilegio per il fatto di appartenere ad un gruppo a partecipazione statale, né in campo fiscale né in altro campo. Se così fosse, la concorrenza diverrebbe sleale, cioè esse sarebbero avvantaggiate rispetto alle altre aziende nel gioco delle forze di mercato. Nemmeno si dovrebbe affidare un onere differenziale a queste aziende, per il fatto che il fine pubblico assegnato all'I. R. I. si esercita attraverso di esse; perché solo così facendo è possibile istituire un confronto, il più possibile obiettivo, fra le aziende del Gruppo e le altre che operano sul mercato, confronto che costituisce uno stimolo alla efficienza e permette di misurare anche la capacità direttiva dei quadri delle aziende nonché, quantitativamente, la redditività dei capitali investiti. La formula I. R. I., in sostanza, mantiene le aziende del Gruppo in un sistema di costi comparabile a quello in cui operano le aziende concorrenti.

Mi pare che questo aspetto debba essere sottolineato in vista di una realtà, cioè dell'inserimento del nostro Gruppo e della nostra economia nella dimensione più vasta del mercato europeo, essendo la disciplina della concorrenza uno degli strumenti fondamentali su cui si basa la formula della integrazione economica europea. Ciò vale tanto dal punto di vista della compatibilità con il Trattato di Roma quanto da quello della capacità di affermazione delle nostre aziende nelle nuove, più vaste condizioni di mercato.

Naturalmente, questa condotta economica delle aziende di Stato deve essere compatibile, a mio avviso, con il raggiungimento delle finalità di interesse generale, che spettano all'I. R. I. proprio per la particolare funzione del Gruppo. Le aziende controllate possono raggiungere un fine pubblico secondo la direttiva del Governo, trasmessa dall'I. R. I., ma tra la condotta economica sul piano del mercato ed il fine pubblico ci deve essere compatibilità. Ciò si può realizzare in due modi: l'I. R. I., cioè, deve senz'altro includere nei programmi aziendali finalità di interesse generale qualora lo Stato lo richieda, a condizione però che questi programmi non comportino oneri addizionali, cosa del resto abbastanza semplice; può tuttavia introdurre, anche se dovessero comportare oneri addizionali, chiedendo però che detti oneri siano sopportati dal Tesoro dello Stato. Questo potrebbe giustificare anche la mancata remunerazione del fondo di dotazione: cioè a copertura di oneri che definirei « impropri » rispetto ai bilanci aziendali, ma non impropri rispetto alle finalità pubbliche dell'I. R. I., da cui le aziende dipendono e che inquadra i programmi delle aziende stesse in una direttiva di questo genere.

Del resto, la storia dell'Istituto offre esempi concreti dell'uno e dell'altro tipo. Per esempio, finalità pubbliche assegnate al programma delle aziende I. R. I. senza oneri in contropartita le troviamo nella siderurgia a ciclo integrale. La scelta di questo tipo di attività, cui i privati non credevano nell'immediato dopo-

guerra e che viceversa si dimostra e si dimostrerà sempre più redditizio sul piano economico (parlo di redditività differita degli investimenti e non di redditività immediata: si giustifica quindi il minor interesse finanziario dei privati a far fronte a questo onere) è un esempio tipico di finalità di grande rilievo pubblico, se si pensa che una parte notevole di tali attività è impegnata nel mezzogiorno d'Italia.

Un esempio del secondo tipo potrebbe essere quello del risanamento dei cantieri affidatici con una assegnazione specifica al fondo di dotazione. È questo uno sforzo che deve essere rapidamente portato a termine, prima che siano applicabili in tutta la loro estensione le clausole del Trattato di Roma, le quali impediscono aiuti statali a questo particolare tipo di industria.

A questo punto mi pare che sia anche necessario aggiungere qualche cosa di più preciso e quindi rispondo alla prima domanda, cioè se io consideri vantaggiosa la struttura di gruppo integrato polisettoriale, affidata all'I. R. I.

Mi sembra che oggi sul mercato l'I. R. I. si presenti con questa caratteristica. Non faccio parola della caratterizzazione verticale, che è nota, ma parlo di una struttura nettamente differenziata, operante contemporaneamente in molti settori economici. Direi che le dimensioni dell'I. R. I., per grandi che siano, non sono oggi tali da metterlo in posizione dominante sul nuovo mercato industriale europeo, caratterizzato, se non erro, dalla presenza di 30 milioni di addetti. Ciò vale altresì sul piano della produzione, pur trattandosi indubbiamente di una dimensione rilevante anche rispetto al nuovo mercato.

Faccio queste osservazioni a ragion veduta, evidentemente. Tengo a respingere preventivamente le critiche di coloro che potrebbero ritenere che una formula come quella dell'I. R. I. e del sistema delle partecipazioni statali risulti incompatibile con le regole del Trattato di Roma. Intanto, cade secondo me, il principio della posizione dominante e quindi di un rapporto dimensionale, poiché l'I. R. I. opera in alcuni settori che da tempo sono inseriti nella competizione internazionale. Potrei citare i trasporti aerei e marittimi, le costruzioni navali, alcuni settori che dipendono largamente, data la esiguità del mercato interno, dall'esportazione, e tutti i settori che riguardano la meccanica. Potrei anche citare il settore siderurgico, che è stato in fondo l'antesignano del processo di integrazione europea, con la creazione della Comunità carbo-siderurgica.

Mi sembra che il gruppo integrato, quindi, non tanto per la sua dimensione, o meglio, non soltanto per la sua dimensione, ma soprattutto per la diversificazione dei campi di attività in cui opera, abbia una possibilità di manovra che supera nettamente quella derivante dalla dimensione nella sua accezione più consueta, cioè di quota relativa spettante all'impresa in un particolare mercato. Vorrei aggiungere anche che questa diversificazione si è imposta nell'economia industriale moderna (in quella privata, maggiormente) come la formula più razionale di sviluppo dell'azienda per un più completo sfruttamento delle moderne concezioni organizzative.

Quali ne sono i vantaggi? Non posso elencarli tutti. Basterà un sommario riepilogo. Prima di tutto, mi sembra che ci sia la possibilità di garantire in una unica sede un complesso di forze personali e di mezzi tecnici intercambiabili,

sommamente utile per sfruttare prontamente le nuove occasioni di investimento offerte da un mercato in espansione continua e da una tecnologia in continua evoluzione.

Un altro elemento è dato dalla capacità di credito, certamente molto accresciuta sui mercati finanziari, non soltanto interni, ma anche internazionali, in relazione a numerosi fattori certamente anche dimensionali, ma dipendenti altresì da una migliore ripartizione del rischio, che è una delle caratteristiche fondamentali per una corretta politica degli investimenti. Ancora: la possibilità di assicurarsi ampi finanziamenti anche sul mercato azionario, senza perdere il controllo effettivo delle iniziative avviate. Ci si può giovare, in termini di diversa quantità, della maggioranza per acquistare partecipazioni azionarie in gruppi sempre più vasti, della maggiore forza di penetrazione, che è importante nel caso delle esportazioni, dove sempre più la capacità concorrenziale dipende dalla possibilità di offrire grosse forniture di impianti industriali completi e soprattutto (cosa che è molto richiesta in questo momento) dalla possibilità di fornire, oltreché impianti complessi, anche solide consulenze tecniche e larghi finanziamenti.

Occorre considerare che altri aspetti di interesse notevole presenta il gruppo integrato. La sua capacità di organizzare la formazione dei nuovi quadri direttivi in modo tempestivo e in misura adeguata, influenza in modo decisivo l'espansione della sua attività. Vorrei citare a questo proposito il fatto che l'I. R. I. si è inserito nel settore delle autostrade pur essendo completamente nuovo in questo campo, proprio per la possibilità di avere a disposizione quadri preparati a questo intercambio di funzioni, che hanno risposto bene, mi pare, anche al nuovo compito affidato dallo Stato. Infine, un altro vantaggio è dato dalla possibilità di costituire, grazie alla messa in comune di esperienze e di capacità tecniche diverse, una organizzazione della ricerca scientifica applicata che difficilmente si potrebbe conseguire con un'azienda settoriale.

Pertanto mi sembra che la formula del gruppo che potremmo definire integrato, che caratterizza l'I. R. I., risponda anche a quei criteri di economicità che furono assegnati dal legislatore alle imprese operanti nella sfera pubblica. E non mi sembra che si dovrebbe facilmente rinunciare da parte dello Stato ad uno strumento che consente, come ho cercato di dimostrare, una rilevante presenza nell'iniziativa industriale con un modesto impegno per il Tesoro.

PRESIDENTE — Noto che lei ha spaziato con la sua premessa molto interessante anche su altre domande. Adesso vediamo di esaminarle una per una per vedere quelle che sono già superate da quanto lei ha detto.

Il secondo quesito dello schema generale è il seguente: « Nella sua qualità di Presidente dell'I.R.I. potrebbe, in un quadro di insieme, tratteggiare quali sono le condizioni del mercato nel quale operano le diverse aziende del Gruppo? ».

PETRILLI — I settori di presenza dell'I. R. I. sono nel complesso riconducibili a due grandi categorie: la categoria dei servizi a carattere pubblico, dove le aziende del Gruppo operano da sole o a fianco di aziende private, e comunque in regime di concessione, che prevede un sistema di obblighi nei confronti dello Stato. Vorrei però sottolineare un aspetto importante della questione e cioè che le

convenzioni con lo Stato sono congegnate in modo tale che le aziende del Gruppo non possono sottrarsi ai rischi normali della gestione e quindi sono interessate alla efficienza aziendale, che in tal modo è sempre possibile misurare con obiettività.

L'altra grande categoria è rappresentata dalle attività manifatturiere che, senza eccezione, sono svolte in diretta competizione coll'industria privata, non soltanto italiana, ma in misura sempre crescente, anche europea ed internazionale. Questa concorrenza — vorrei ribadire questo punto — non è effettuata dal Gruppo soltanto sul mercato dei prodotti, ma anche sul mercato dei fattori della produzione ed in particolare su quello dei capitali, dove il mercato stesso fornisce circa il 90 per cento del fabbisogno globale.

PRESIDENTE — Passiamo al terzo quesito: « Quali sono secondo lei gli ostacoli maggiori che le aziende del Gruppo incontrano sul piano della concorrenza sul mercato? ».

PETRILLI — Credo non vi siano dubbi che sul mercato italiano vi siano stati, soprattutto in passato, posizioni e comportamenti che non rispondono ad un ideale mercato concorrenziale. Direi però che questa non è una caratteristica del mercato italiano attuale, ma di tutti i mercati; tuttavia, bisogna riconoscere che il fenomeno va gradualmente diminuendo di intensità, soprattutto a seguito delle politiche di liberalizzazione e di integrazione che, creando mercati, dimensioni, aree sempre più vaste, pongono nuove forze in concorrenza e avviano a superamento le eventuali posizioni monopolistiche od oligopolistiche esistenti, che avevano vita più facile su aree più limitate.

Per quanto riguarda l'I. R. I., data la dimensione del Gruppo, esso si è bene difeso in passato dai comportamenti altrui lesivi della concorrenza. Esso ha potuto esercitare, mi sembra, una funzione di equilibrio nei mercati dominati da poche grandi imprese, conferendo maggiore funzionalità alla stessa economia di mercato.

PRESIDENTE — Questo comportamento lei lo riferisce al passato?

PETRILLI — Direi più al passato che al presente. E mi sembra che proprio l'inserimento nella più vasta area del Mercato Comune sia uno dei motivi principali di questa differenza. Naturalmente, se il Mercato Comune si attua come deve essere attuato. Io sono convinto che, nello spirito degli autori del Trattato, non si tratta di un mercato nel senso manchesteriano vero e proprio del termine, per il fatto che ci troviamo di fronte ad un mercato con istituzioni, dominato anzi da istituzioni, il cui potere potrà essere aumentato o diminuito da condizioni di carattere politico. Un mercato quindi, che non consente il libero gioco del lasciar fare, alla ricerca di equilibri automatici ormai impossibili.

PRESIDENTE — Il quarto quesito è del seguente tenore: « Le aziende del Gruppo, in alcuni particolari settori, hanno conseguito negli ultimi anni sviluppi produttivi che vanno molto al di là dell'aumento generale della produzione industriale delle relative industrie (ad esempio, cemento, automobili); vi sono ragioni particolari sul piano della concorrenza che hanno portato a tali sviluppi e quali sono i fattori che hanno reso possibile una così notevole espansione delle aziende? ».

PETRILLI — In realtà, in alcuni settori, per esempio nel settore del cemento, nel settore delle automobili e soprattutto nel settore della siderurgia, si è raggiunta nell'ambito del Gruppo una media, negli ultimi anni, superiore alla media del

settore corrispondente. Debbo escludere nettamente che questo dipenda da situazioni di privilegio. Le cause vanno ricercate in ragioni di carattere diverso: o in fattori tecnici o in una maggiore domanda espressa dal mercato, o anche in un maggiore dinamismo imprenditoriale.

Per esempio, la ricerca di una formula nuova e cioè l'estensione della produzione dell'acciaio a ciclo integrale, non ha soltanto permesso a noi di avere più facili approvvigionamenti e quindi di avere una posizione di vantaggio rispetto ad altri, ma ci ha permesso, secondo la logica del ciclo integrale, di inserirci in settori in cui inizialmente non si pensava di poterci inserire. Vedasi il settore del cemento. Il cemento è prodotto nelle nostre cementerie come ultimo anello del ciclo integrale, attraverso la loppa di alto forno. Forse si potrebbe giungere persino alla chimica, permettendo quindi alla produzione siderurgica di inserirsi in settori nuovi.

Mi pare che questa sia una caratteristica delle nostre aziende, che ha forse potuto spiegare lo sviluppo di una produzione maggiore delle altre. Del resto, noi abbiamo dovuto, anche negli ultimi tempi, fare uno sforzo notevole di cambiamenti e di adattamenti e quindi gli spunti dinamici di cui si fa cenno nella domanda sono dovuti anche ad uno sforzo di intervento manifestatosi negli anni precedenti.

Il settore meccanico dell'I. R. I., dopo la riconversione dell'industria di guerra in industria di pace, aveva in molti casi un aspetto semiartigianale, al di fuori di ogni ricerca di specializzazione. Abbandonando certi rami secchi, concentrando certe produzioni e specializzando le aziende, abbiamo raggiunto un risultato di interesse notevole sul piano produttivo, che si è accompagnato ad un ribasso di prezzi, che mi pare sia una delle funzioni da esplicare quando lo Stato interviene come imprenditore. Nella siderurgia e nel cemento abbiamo potuto ottenere questi risultati e speriamo di ottenerli soprattutto nel settore meccanico, dove siamo in una fase di assestamento aziendale.

Per il cemento, siamo ancora lontani dal punto di rottura. Noi abbiamo infatti raggiunto quest'anno, se non sbaglio, l'11 per cento della produzione nazionale.

PRESIDENTE — Per ragioni di quantità?

PETRILLI — Appunto. Noi abbiamo due stabilimenti in competizione: lo stabilimento di Bagnoli, legato all'acciaieria di Bagnoli, e uno stabilimento in provincia di Alessandria, ad Arquata Scrivia, non legato territorialmente a Cornigliano. I costi dello stabilimento di Arquata Scrivia sono maggiori di quelli di Napoli, non solo dal punto di vista delle facilitazioni fiscali, non solo per gli aiuti della Cassa del Mezzogiorno, ma anche per il trasporto della materia prima dall'alto forno di Cornigliano ad Arquata Scrivia. Noi contiamo di intervenire ulteriormente nel settore a Taranto, che rappresenta, soprattutto per la produzione nel meridione, uno sbocco interessante. Non saprei fare delle previsioni di incidenza sulla produzione generale. Per noi si tratta di un aumento in assoluto notevole ma non saprei dire in che rapporto rispetto al totale.

Per quanto riguarda la qualità, credo di potere affermare senza esitazioni che in generale essa è migliore, mentre ci sforziamo di praticare i prezzi più bassi.

PRESIDENTE — In questo settore del cemento è presente il capitale privato ?

PETRILLI — È presente in una delle nostre aziende, in quella di Livorno, che non è ancora inquadrata, nel senso che non è uno stabilimento della Cementir. Se non sbaglio il rapporto è: 55 per cento I. R. I. (cioè Cementir) e 45 per cento del Gruppo Italcementi. È proprio di questi giorni una trattativa per incorporare tutta la società di Livorno nel gruppo Cementir, di modo che questa partecipazione privata del 45 per cento dovrebbe abbassarsi ad un livello del 2 o 3 per cento sul globale.

PRESIDENTE — Questa decisione è motivata da circostanze occasionali ed eccezionali ?

PETRILLI — Logiche.

PRESIDENTE — Passiamo alla quinta domanda: « Ella ritiene che dal punto di vista concorrenziale le aziende a capitale statale siano avvantaggiate nei confronti delle aziende private ? Ella ritiene che la possibilità esistente per un gruppo delle dimensioni dell'I. R. I. di spostare all'interno del gruppo notevoli risorse di finanziamento e di attingere mezzi con facilità al mercato finanziario non costituisca, dal punto di vista della concorrenza sul mercato, un notevole vantaggio ? ».

PETRILLI — Ho già detto che avrei chiarito la differenza tra vantaggio e privilegio. Il vantaggio per le aziende di appartenere al gruppo I. R. I. è quello di appartenere ad un gruppo integrato, ad un gruppo cioè che conferisce dinamismo al sistema economico, mentre il privilegio corrisponde ad una posizione di inefficienza, di inerzia, che è quanto dire il contrario. Nego nel modo più assoluto che esista una posizione di privilegio per le aziende dell'I. R. I. sul mercato. Il gruppo I. R. I., è vero, ha certe facilitazioni fiscali, ma non diverse da quelle che ha, ad esempio, l'I. M. I. che finanzia anche i privati. Le aziende I. R. I., come tutte, pagano le imposte e debbono sottostare a tutti gli oneri cui sono obbligate le aziende private. Se mai, le aziende I. R. I. hanno delle difficoltà. Potrei citarne qualcuna. Per esempio, un cantiere navale dell'I. R. I. non può, se deve ridimensionare la sua attività, licenziare i propri dipendenti. L'I. R. I. ha l'esigenza di mantenere in periodo di sospensione questo personale o quanto meno di creare *in loco* un'attività sostitutiva.

Questo tipo di onere è un onere improprio sul piano aziendale, anche se è dovuto ad una finalità sociale nobile, onere che in generale il privato non ha. (Dico in generale, perché talvolta anche il privato può sentire un'esigenza di questo genere).

La seconda parte della domanda è ancora più interessante. Essa dice: « spostare all'interno del gruppo notevoli risorse di finanziamento ». A questo proposito, desidero dissipare un equivoco: non è permesso all'Istituto prendere le risultanze attive della gestione di una azienda e passarle a copertura della gestione passiva di un'altra azienda.

L'azionista di una società attiva ha infatti il diritto di tenere per sé l'utile e non deve regalarlo, sia pure per una nobile compensazione, ad un'altra azienda. Questo non può essere fatto, direi che non deve essere fatto, perché costituirebbe un fattore di confusione, rendendo difficile un obiettivo giudizio circa la redditività dei capitali investiti e la capacità direzionale dei quadri. Viceversa, che cosa

può avvenire ed avviene in realtà? Può avvenire, per la parte delle azioni di società, di cui l'I. R. I. è proprietaria, che ci sia compensazione al livello I. R. I. tra i proventi che derivano dall'investimento effettuato dall'Istituto in un'azienda a reddito ed il mancato reddito nelle aziende che sono state passive. Ecco quindi un tipo di compensazione notevolmente diverso e, vorrei dire, anche notevolmente più limitato. In questo senso, mi pare che non si possa affermare che l'I. R. I. abbia una posizione di vantaggio rispetto agli altri, perché qualunque gruppo privato organizzato su più aziende può farlo. D'altra parte, queste cose noi le mettiamo in evidenza nel bilancio.

Se si guarda lo stato patrimoniale dell'I. R. I. al 31 dicembre 1961, si constata l'esistenza di una cifra portata in detrazione dei fondi patrimoniali che rappresenta il complesso delle perdite (se ricordo bene, si tratta di 55 miliardi) e, a copertura di questa perdita, figura una riserva latente notevole, derivante dalla differenza fra i valori di borsa dei titoli e i valori allibrati dei titoli stessi. Posso dire che essa è notevolmente maggiore del complesso delle perdite; noi teniamo a mettere in evidenza quali sono state le posizioni e gli oneri conseguenti a certe direttive di carattere sociale che abbiamo dovuto rispettare e che sono evidenziate nel bilancio dell'I. R. I.

NATOLI — Signor Presidente, non mi pare che l'ultima parte della domanda abbia avuto una risposta da parte del professor Petrilli.

PRESIDENTE — Onorevole Natoli, si riferisce alla parte relativa alla maggiore facilità di attingere al mercato finanziario?

NATOLI — Esattamente.

PETRILLI — Non mi pare che noi abbiamo una maggiore facilità di ricorrere al mercato finanziario. Intanto, sul mercato vero e proprio abbiamo le medesime condizioni che hanno le aziende private. Per quanto riguarda l'aumento del fondo di dotazione, devo dire che tale aumento è ben difficile ottenerlo, data la complessa procedura parlamentare che esso richiede. Quindi, riguardo all'aumento del fondo di dotazione, la cosa è difficile. Per il resto, ripeto, siamo nelle stesse condizioni degli altri: non abbiamo una posizione di privilegio, ma semmai una situazione di vantaggio, nel senso indicato prima, cioè abbiamo la possibilità di spostare i nostri investimenti ed il nostro rischio.

Non so se la mia risposta sia soddisfacente, ma questo è quanto posso dire in proposito.

PRESIDENTE — Per quanto riguarda il cemento ella ha già fatto una dichiarazione interessante. Ritiene, e passo alla domanda n. 6, di darci delle indicazioni per quanto riguarda altri settori? Ella ha un'esperienza vasta, che trascende le stesse aziende che segue.

PETRILLI — Facendo un'osservazione di carattere generale, potrei forse dare un giudizio affrettato circa l'oggetto dell'indagine di questa Commissione. Non mi sembra tuttavia che noi abbiamo incontrato ostacoli di alcun genere. Essi potranno presentarsi forse in altri settori, ma mi pare che si possa dire che oggi vi sia dovunque un certo miglioramento.

In sostanza, ripeto quello che ho detto in relazione ad un'altra domanda: credo che l'ampliamento del mercato, la liberalizzazione e l'integrazione eco-

nomica successiva, abbiano portato ad una diminuzione di queste difficoltà, sempre che il mercato europeo si attui nello spirito del Trattato.

PRESIDENTE — E quali sarebbero i settori nei quali questo sviluppo, a suo giudizio, è più lento?

PETRILLI — Si riferisce allo sviluppo europeo?

PRESIDENTE — No, mi riferisco allo sviluppo di adattamento della situazione interna italiana al Mercato Comune Europeo.

PETRILLI — Probabilmente il settore dell'agricoltura, al quale l'I. R. I. non è direttamente interessato. Posso affermare, in base alla esperienza acquisita durante il periodo in cui ho avuto l'onore di essere Commissario della Comunità Europea, che le maggiori difficoltà di inserimento dell'economia italiana nel Mercato Comune riguardano il settore agricolo.

Per quanto concerne il problema industriale, se noi continueremo a dimensionare le nostre imprese al livello europeo, come stiamo facendo, posso affermare che le nostre grandi aziende saranno sempre più competitive sul piano europeo. Forse noi abbiamo una posizione di lieve vantaggio (per lo meno l'avevamo fino a pochi giorni fa) sul piano salariale. L'accordo dei metalmeccanici (concluso l'altro ieri felicemente, senza una giornata di sciopero) pone indubbiamente condizioni piuttosto pesanti sul piano della competitività. In Italia abbiamo salari più bassi delle altre industrie, ma ben altre incidenze, come quelle previdenziali, incidono nel confronto. Ancora non abbiamo del tutto risolto, ad esempio, il problema della equiparazione dei salari maschili e femminili; a mano a mano che lo risolveremo, nei prossimi anni, le industrie che occupano manodopera femminile — mi riferisco principalmente alle industrie tessili — potrebbero essere colpite da questo particolare allineamento, da questa armonizzazione sociale. Nelle nostre grandi aziende mi pare di poter affermare che il problema si senta meno.

PRESIDENTE — Passiamo alla domanda n. 7. Essa dice testualmente: « Nei settori per i quali le aziende I. R. I. si trovano nelle condizioni di dover far ricorso al mercato per determinate materie prime, semilavorati e parti di macchine, ella ritiene che, nei confronti delle aziende I. R. I., sussistano discriminazioni sia nelle forniture sia nei prezzi ? ».

PETRILLI — Se non erro, in precedenza ho già risposto a questa domanda. Non mi risulta l'esistenza di discriminazioni di questo tipo, almeno per quanto ci riguarda. Posso aggiungere, anzi, che nel settore dell'acciaio noi ci siamo approvvigionati ed abbiamo superato le difficoltà che prima incontravano i privati in rapporto all'approvvigionamento di rottame. Abbiamo avuto quindi una posizione di vantaggio e questo è un elemento di risposta alla domanda precedente.

PRESIDENTE — L'ottava domanda è la seguente: « L'I. R. I. svolge da molti anni una notevole azione rivolta alla formazione dei quadri professionali, ma nel 1960 sui circa 270 mila dipendenti ben 28 mila hanno lasciato le aziende per passare ad altre aziende. Ella non ritiene che un esodo di manodopera in tale misura possa rappresentare un indebolimento sul piano concorrenziale delle aziende ? Se, come da più parti viene affermato, oggi uno degli ostacoli maggiori all'accesso di nuove aziende sul mercato è costituito dalla mancanza di lavo-

ratori specializzati, si può escludere che queste forme di emorragia alle quali sono soggette le aziende I. R. I. non siano altro che il risultato di una concorrenza fra le aziende nel mercato del lavoro? ».

PETRILLI — Vorrei anzitutto ridimensionare le cifre: non sono stati 28 mila coloro che hanno lasciato le nostre aziende, ma 23 mila. Vorrei anche fare un'analisi di questa cifra. Grosso modo, per l'1 o il 2 per cento, si tratta di persone che hanno lasciato le aziende per invalidità e vecchiaia (quindi per motivi di ordine fisiologico), per lo 0,4 per cento per morte; per l'1 per cento (ed in certi settori l'1,5 per cento) di persone che sono passate a categorie superiori nell'ambito dello stesso gruppo e delle stesse aziende; quindi non si è trattato di forze perdute. A questo bisogna aggiungere i licenziamenti e le dimissioni. Pre-scindo dai licenziamenti per motivi di ridimensionamento, anche perché, salvo un piccolo gruppo di sospesi dei cantieri navali, gli altri hanno ritrovato una sistemazione nelle aziende I. R. I. Cito l'esempio tipico di Taranto: la chiusura del cantiere, di fronte alla esplosione dell'industria siderurgica, non ha posto problemi per la manodopera, voglio dire che non ne ha posti in senso quantitativo, anche se per qualche persona ciò si è verificato.

Vi è poi la manodopera femminile che si dimette per ragioni di matrimonio o di maternità. In misura sensibile, vi sono poi le persone che hanno abbandonato le nostre aziende alla ricerca di un'occupazione migliore. Devo precisare che questo avviene essenzialmente al livello dei quadri intermedi; e le grandi aziende sono svantaggiate nella corsa al miglior trattamento. Questa mobilità professionale della manodopera, tipica degli ultimi tempi, è un segno di benessere. I lavoratori lasciano le aziende perché ottengono condizioni migliori. Si tratta soprattutto di dirigenti, di quadri intermedi che vanno spesso nelle piccole imprese, dove, essendo il numero dei dirigenti e dei quadri intermedi piuttosto ristretto, possono ottenere migliori condizioni.

Devo dire che non sono eccessivamente preoccupato per questo fenomeno. Non so se la Commissione sia al corrente che l'I. R. I. da circa due anni ha creato sei centri interaziendali (qualcuno entrerà in funzione in questi giorni) per la formazione professionale delle proprie maestranze. Noi dovremmo essere quindi in condizioni di fornire al gruppo oltre ventimila persone formate nel prossimo quadriennio. Una parte di queste persone andrà via, ma questo è un fatto del tutto marginale. Noi con una spesa ingente di circa 10 miliardi abbiamo affrontato quella che io considero la chiave di volta dello sviluppo economico: la formazione professionale qualificata; io penso che si tratti di una somma bene spesa, se si tiene conto che in questo modo si supplisce a certe carenze, soprattutto nell'Italia meridionale. Precisamente, a Napoli e a Taranto noi abbiamo concentrato gli sforzi per la formazione professionale. Ogni anno tre o quattro mila persone da noi formate forse lasceranno le nostre aziende. Questo è del tutto secondario, anche perché ritengo che ci sarà un interscambio; d'altra parte non si può impedire alla nostra manodopera di abbandonare le nostre aziende, se altri praticano condizioni migliori.

Debbo dire che purtroppo abbiamo delle cristallizzazioni: esistono zone dove la manodopera non ha voluto andare via, pur avendo ricevuto condizioni migliori

per il passaggio, ad esempio, dai cantieri ad altri settori. La manodopera non si sposta molto facilmente, questa è la caratteristica che io ho notato. Essendo l'autore del progetto di regolamento per la libera circolazione dei lavoratori salariati nella C. E. E. ne sono stato alquanto dispiaciuto, perché speravo che si verificasse una maggiore mobilità geografica, per lo meno nell'ambito del nostro territorio, anche per quanto riguarda le stesse regioni a più alto sviluppo industriale.

PRESIDENTE — La nona domanda è la seguente: « In uno degli interrogatori che la Commissione ha già fatto è stato affermato che nel settore elettrico l'I. R. I. ha degli accordi con altre imprese elettriche private relativamente al controllo di alcune società a partecipazione mista. Si è affermato pertanto che sussisterebbe una politica dell'I. R. I. collusiva con i gruppi monopolistici privati. Su tale questione una sua precisazione sarebbe quanto mai utile ».

PETRILLI — Ho voluto citare all'inizio della mia esposizione la forma caratteristica in cui si realizzano le nostre iniziative: quella delle società per azioni. È naturale quindi che alle società del gruppo partecipino i terzi azionisti in proporzioni diverse.

Per riferirmi a qualche azienda particolare, potrei citare la S. M. E., dove l'I. R. I., attraverso passaggi successivi, ha raggiunto il 40 per cento. L'importante, però, è che il numero dei terzi azionisti, direi meglio delle posizioni di minoranza, nelle società è enormemente diffuso. Si tratta infatti di circa 400 mila posizioni di minoranza nelle aziende I. R. I.: questo non significa però 400 mila azionisti di minoranza, in quanto si può essere azionisti dell'una o dell'altra società contemporaneamente. In tali condizioni, mi sembra evidente che basti detenere il 20-25 per cento in un'azienda, per avere il pacchetto determinante nella direzione aziendale, considerato lo sparpagliamento degli azionisti di minoranza.

Cosa sono in fondo questi azionisti? Più che dei soci, sono dei veri e propri finanziatori a reddito variabile (mi pare che si possa definire così la posizione delle minoranze).

Se il Presidente lo ritiene opportuno, arricchirò questo mio intervento con una documentazione (1), proprio per far conoscere alla Commissione quali sono le aziende nelle quali l'I. R. I. ha una posizione di minoranza.

Vorrei poi conoscere meglio che cosa si intende per « politica collusiva », ossia per collusione con i gruppi privati. Se si intende il rispetto delle minoranze, come credo di avere letto in uno degli interventi, mi pare che questo sia uno dei doveri dell'Istituto. Ossia, l'I. R. I. ha il dovere di rispettare le minoranze presenti e non certo di farsi dominare da esse, cosa che non mi pare sia mai avvenuta. Ciò perché, oltre tutto, se non si rispetta il diritto delle minoranze, l'azionista di minoranza si ritira, venendo così a cadere in parte la logica del sistema.

Se invece ciò si deve intendere come una critica al perseguimento di una politica aziendale volta al conseguimento della redditività, allora penso che questa non possa essere che la sola posizione corretta per le società del gruppo.

(1) v. in Appendice, pagg. 389 e 390, allegati nn. 1 e 2.

Avrei voluto conoscere quindi meglio che cosa si intende per « politica collusiva », a meno che si voglia alludere, come nel caso delle società elettriche, ad una politica di accordi con alcuni gruppi privati.

SULOTTO — Un esempio tipico è rappresentato dal caso dell'acciaio.

PETRILLI — Il caso dell'acciaio è un altro problema. Ripeto che vorrei sapere in che cosa consiste questa critica di politica collusiva, per poter dare una risposta. Io, naturalmente, la respingo. Dico che non c'è stata una politica collusiva, posso solo dire che c'è stato un comportamento conforme agli interessi delle società.

BUSETTO — Per esempio, professor Petrilli, la resistenza della Finelettrica ad uscire dall'A. N. I. D. E. L.

PETRILLI — Intanto, onorevole Busetto, la mancata uscita della Finelettrica dall'A. N. I. D. E. L. fu determinata da una prima decisione del Comitato dei Ministri, per la quale l'A. N. I. D. E. L. non rappresentava una associazione a carattere sindacale, ma soltanto a carattere economico. Non c'è stata poi una decisione del Comitato, che ordinasse alla Finelettrica di uscire dall'A. N. I. D. E. L.; probabilmente perché sono intervenuti fatti nuovi che hanno fatto ritenere superato l'interesse all'uscita.

Per quanto riguarda la posizione delle società dell'I. R. I. nei confronti della nazionalizzazione, devo dire che c'è stata una indifferenza assoluta e, quindi, un comportamento corretto da parte dell'industria di Stato. Noi abbiamo distaccato dei funzionari presso il C. I. P. per la revisione e la fissazione delle tariffe. La tariffa era fissata al di fuori di noi e noi ci siamo limitati a collaborare, nell'ambito dei nostri poteri. Non mi pare quindi che ci sia stata — a meno che non ci siano fatti che io non conosco, in riferimento al passato — una qualche collusione. Evidentemente, il termine « collusione » ha una natura critica.

PRESIDENTE — La decima domanda dice: « Nella documentazione raccolta dalla Commissione è stato affermato che i cantieri facenti capo alla Fincantieri sono, sul piano della concorrenza ai cantieri privati, avvantaggiati nel senso che essi possono competere anche con prezzi in perdita. Rientra una tale prassi nella politica del Gruppo? ».

PETRILLI — Questa affermazione relativa ai cantieri mi pare eccessiva: i cantieri nostri sono semmai svantaggiati.

Si è cercato di individuare quali potessero essere considerati i vantaggi per i cantieri dell'I. R. I. Innanzitutto, si diceva, quello di poter vendere con prezzi in perdita. Questo non è un vantaggio. Infatti, chi è in questo caso che fa fronte alle perdite?

Un altro vantaggio sarebbe costituito — si diceva — dal fatto che i nostri cantieri possono costruire navi da vendere al momento migliore. Posso dire che finora ciò non è stato mai fatto, perché non è stato ritenuto conveniente.

Direi che oggi incomincia a considerarsi conveniente una cosa del genere, perché la specializzazione dei cantieri rende conveniente costruire insieme navi dello stesso tipo, realizzando economie, che possono andare fino al 20-25 per cento. L'aver concentrato all'Ansaldo di Genova le sei navi costruite per conto dell'Unione Sovietica ci ha consentito di costruire navi a condizioni notevolmente migliori di quelle che avremmo ottenuto se le avessimo sparpagliate

in diversi cantieri. In un caso come questo, potrebbe porsi anche il problema di costruire unità in soprannumero, da vendere in un momento più propizio. Ma questo non è un vantaggio dell'I. R. I. rispetto al privato, perché anche il privato può usare questo sistema.

Per quanto riguarda il numero degli addetti, come ho detto prima, non abbiamo certo una posizione di vantaggio. Nei nostri cantieri navali esistono alcune migliaia di lavoratori « in sospensione ». Quale privato si trova in questa posizione? Il privato generalmente si comporta in questo modo: a seconda delle vicende dell'industria navale, la quale ha momenti di pieno e periodi di vuoto, assume o licenzia il personale. Di solito, egli si avvale di un effettivo fisso e di complementi, con cui arricchisce nei momenti di punta il proprio organico.

Questo noi non lo possiamo fare. Nei cantieri, ad esempio, esistono molti falegnami, residuo di un tempo in cui le navi si costruivano per buona parte in legno; noi non possiamo licenziarli, ma dobbiamo riqualificarli. Tutto questo si traduce evidentemente in un onere salariale pesante.

È forse più basso, nei nostri cantieri, il salario *pro capite*? Anche questo non è valido. Nei nostri cantieri, in media, l'operaio è pagato parecchio di più degli operai dei cantieri privati.

Non mi pare quindi che ci sia una posizione di vantaggio, anche da questo punto di vista.

Si adduce una terza ragione. Si dice che noi lavoriamo per la « nostra » flotta, ossia che ci costruiamo la flotta in casa. Anche questo non corrisponde al vero perché sul tonnellaggio ordinato dalla Finmare negli ultimi 4 anni, l'83 per cento è andato ai cantieri dell'I. R. I. ed il 17 per cento a quelli privati. Ora, il rapporto tra i cantieri dello Stato e quelli privati è proprio dell'80 per cento circa.

Devo dire che, semmai, questo rapporto dovrebbe giovare ancor più a nostro vantaggio, perché esistono navi di una certa dimensione (trasporto passeggeri) che non possono costruirsi se non nei cantieri dell'I. R. I., in quanto quelli privati non sono attrezzati per farlo.

Quindi, non mi pare che questo possa rappresentare una posizione di vantaggio per i nostri cantieri, i quali invece sono notevolmente svantaggiati nella competitività, a meno che non ci siano altri aspetti che a me non risultano.

PRESIDENTE — Passiamo alla domanda n. 11: « Per molte attività le aziende I. R. I. si integrano verticalmente; esiste al riguardo una politica del Gruppo di facilitazioni, che agevolino la competitività sul mercato delle aziende I. R. I.? ».

PETRILLI — Non esistono facilitazioni di prezzo che non siano quelle normali che si praticano anche fra le aziende private: gli sconti di quantità, di fedeltà, ecc., che sono previsti normalmente. Bisogna dire che la concessione di sconti è la sola prassi conforme ai Trattati di Roma e di Parigi. Quindi, non soltanto non lo facciamo, ma non potremmo farlo, per mantenere le nostre aziende in un sistema di costi comparabili a quelli delle aziende concorrenti.

PRESIDENTE — La dodicesima domanda è del seguente tenore: « A lei risulta che esistano in Italia molti accordi rivolti a limitare la concorrenza? In quali settori industriali? ».

PETRILLI — Credo di avere già risposto. Non mi risulta.

PRESIDENTE — Passiamo all'ultimo quesito: « Vi sono aziende dell'I. R. I. che partecipano ad accordi particolari limitativi della concorrenza ? ».

PETRILLI — Noi partecipiamo ad accordi, certamente. Però bisogna vedere gli effetti degli accordi e le intenzioni dei partecipanti agli accordi stessi. Noi partecipiamo, ad esempio, ad un accordo internazionale I. A. T. A., che fissa le tariffe dei trasporti aerei e alle *conferences* per i trasporti marittimi, ma questi sono accordi che non soltanto non hanno funzione d'« intesa » in senso monopolistico o comunque limitativo della concorrenza, ma che si ripercuotono, se mai, in una diminuzione di prezzi, molto maggiore di quella che si sarebbe avuta se si fosse trattato di un mercato abbandonato all'automatismo.

Posso quindi escludere che l'I. R. I. partecipi ad accordi del tipo cui si riferisce la domanda. Se c'è qualche accordo particolare su cui la Commissione volesse qualche spiegazione, sarei lieto di farlo. Noi abbiamo fatto e facciamo degli accordi, ma non per limitare la concorrenza. Ciò non è assolutamente nella nostra prassi e nella nostra intenzione.

PRESIDENTE — Gli onorevoli colleghi hanno ora facoltà di formulare domande integrative da sottoporre al professor Petrilli.

NATOLI — Prima ancora di fare una domanda, desidero rispondere ad un invito, quello cioè di citare l'esempio di una eventuale politica collusiva di qualche settore dell'I. R. I. con i gruppi monopolistici privati. Mi sembra che vi sia un esempio tipico, quello della Finelettrica, relativamente al provvedimento che fu discusso dalla Camera nel dicembre del 1956, che apportò una modifica profonda al regime dei prezzi dell'energia. Ebbene, esso fu preparato dalla Finelettrica e su di esso si allinearono tutte le richieste dei gruppi privati. L'esperienza fatta in questi anni sugli effetti che quel provvedimento ebbe sulla dinamica dei prezzi, ha dimostrato ampiamente che si arrivò così ad aumentare in maniera assai notevole le rendite di cui i gruppi elettrici già usufruivano.

Del resto di ciò abbiamo avuto riconoscimenti ufficiali dal Governo, e precisamente dall'onorevole Colombo, nel corso dell'ultima discussione fatta alla Camera sulla nazionalizzazione dell'energia elettrica.

Questo è stato un caso tipico in cui le aziende della Finelettrica hanno svolto una funzione, oserei dire, di rottura e dietro di esse hanno marciato i privati.

Ma a parte questo o altri casi specifici, assume maggiore importanza una questione di principio, e cioè che mai, almeno secondo quello che mi consta, le aziende aderenti alla Finelettrica hanno praticato prezzi per l'energia elettrica inferiori a quelli massimi stabiliti dal C. I. P. e invece avrebbero dovuto farlo se avessero inteso adottare in questo campo una politica antimonopolistica. Si è invece verificato il contrario, anziché svolgere una funzione sul regime dei prezzi che tendesse a farli diminuire (vedi il caso tipico da me ricordato prima) l'azienda dell'I. R. I. ha agito in senso contrario.

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

PETRILLI — Rispondo alla sua domanda, facendo qualche distinzione. Prima di tutto mi sembra alquanto eccessivo parlare di collusione. Non si potrebbe parlare di una collusione di interessi, ma, se mai, di una coincidenza di interessi.

NATOLI — Si potrebbe dire una collusione oggettiva.

PETRILLI — Sette anni fa non ero all'I. R. I., ma comunque posso assicurare che l'I. R. I. ha sempre collaborato con gli organi del Ministero dell'industria per la questione delle tariffe; anzi, ad un certo momento, credo vi sia stato addirittura un distacco di funzionari presso il Ministero. Naturalmente, non si può ignorare l'aspetto della redditività, ma ciò non comporta necessariamente collusione, soprattutto perché nel caso in esame l'I. R. I. non era in posizione dominante, e quindi, non si può parlare di una direttiva dell'I. R. I.

Fenomeni del genere potrebbero comunque verificarsi proprio qualora l'I.R.I. si trovasse in posizione minoritaria nell'ambito di un determinato settore (in una posizione come era quella in cui si trovava nel caso della Finelettrica). Viceversa, quando in un settore l'I. R. I. acquista una posizione dominante, il fatto non si verifica.

NATOLI — Ma la mia osservazione non riguardava l'I. R. I. nel suo complesso, bensì la Finelettrica.

GIOLITTI — Cercherò di concentrare in una formulazione quanto più possibile breve e sintetica la mia domanda. Il professor Petrilli ci ha tracciato un quadro del sistema nel quale opera la formula I. R. I. Mi pare che egli ce ne abbia data una rappresentazione molto coerente. In questo quadro l'impresa pubblica si qualifica in funzione del mercato: viene quindi ad avere una particolare importanza l'esigenza dell'efficienza operativa, allo scopo di creare le condizioni di un mercato quanto più possibile concorrenziale (intendendo la concorrenza come concorrenza operativa e non come concorrenza pura o perfetta).

E allora diventa anche coerente, in un sistema così concepito, il prevalente ricorso al mercato, da parte del gruppo I. R. I., per il finanziamento degli investimenti, per la copertura delle esigenze finanziarie delle aziende del Gruppo.

Ora, la mia domanda si riferisce ad una prospettiva in cui possano emergere, come preminenti, finalità di carattere sociale: riequilibrio della distribuzione dei redditi, superamento di certe differenze territoriali di reddito, ecc. Ritene il professor Petrilli che la formula I.R.I. in tal caso conservi tutta la sua validità? Come ritiene superabile l'attuale difficoltà che si verifica nella trasmissione dei comandi tendenti a indirizzare l'I. R. I. verso il raggiungimento di certi fini? Parlo del problema della trasmissione di direttive dal Parlamento al Governo e quindi all'I. R. I. Parlo della difficoltà di dare efficacia operativa a tali direttive (e ciò anche per difetto della parte politica).

Il problema che io pongo riguarda la permanente validità della formula anche in questo nuovo quadro, dove è presupposta la permanenza di un'economia di mercato o di un meccanismo di mercato, ma in funzione di obiettivi prestabiliti dagli organi politici.

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

PETRILLI — Cercherò di riassumere il mio pensiero in proposito. È vero che c'è stata in passato una certa lentezza di trasmissione tra i singoli ingranaggi, tra il centro motore (Parlamento) e gli organi esecutivi. Ma perché ciò si è verificato? È opportuno compiere un'analisi. A me pare che l'I. R. I. dovesse preoccuparsi di dare allo Stato uno strumento efficiente di azione: la «cinghia di tra-

smissione» non era l'I.R.I. che doveva stabilirla. Che cosa fa, in sostanza, l'I.R.I.? Traduce le direttive economiche dello Stato in piani di investimenti e in programmi di produzione. Quindi è sempre possibile una articolazione più efficiente delle direttive nei riguardi dell'I. R. I., che impegni le aziende a partecipazione statale a tradurre i grandi orientamenti della politica economica governativa, condizionando tutto lo sviluppo economico. Mi sembra meno evidente che questi compiti si possano assegnare direttamente alle singole aziende.

Ora, bisogna considerare questo punto, che è essenziale. Nella misura in cui le direttive dello Stato sono traducibili anche in termini di redditività per le aziende, problemi non vi sono, perché in tal caso le direttive di sviluppo (poniamo del Mezzogiorno) coincidono con la creazione dei centri di produzione; i quali, magari, invece di rendere subito renderanno fra dieci anni ma renderanno. Nella misura in cui, viceversa, queste direttive comportino certi oneri impropri (di cui ho già parlato), il discorso cambia, perché è la collettività che li deve pagare. Se si attribuisce all'I. R. I. un onere che altri gruppi o altre aziende non hanno, l'ente che rappresenta lo Stato verrà a trovarsi in condizione di svantaggio: allora potrebbe porsi il problema di giungere ad una posizione di monopolio.

Ecco perché sono convinto - e non avrei alcun timore di affermarlo - che, qualora il fine pubblico da raggiungere sia così preminente, per considerazioni di carattere generale, da superare l'esigenza di mantenere un regime concorrenziale, lo Stato ha una sola cosa da fare: nazionalizzare, ovvero pubblicizzare tutto il settore attraverso forme di gestione indiretta.

Nella misura in cui lo Stato, viceversa, considera che il fine pubblico sia compatibile con una economia di mercato, ha il dovere di rendere le proprie aziende efficienti, per lo meno quanto quelle private. In tal caso, se alle aziende dello Stato si attribuiscono oneri impropri, vi si deve far fronte con un aumento del fondo di dotazione o con una mancata o minore remunerazione del fondo, che in sostanza è la stessa cosa.

A chi spetta prevedere gli oneri che discendono dalle direttive? Questa è una domanda più difficile. Come si fa a stabilire se una certa direttiva si traduca o meno in termini di convenienza? Alle volte, infatti, una direttiva cosiddetta «sociale» può servire di pretesto al dirigente per nascondere la propria incapacità a portare avanti la propria azienda. Ecco perché l'efficienza dell'azienda di proprietà dello Stato è una delle cose più importanti, soprattutto nell'economia programmata.

GIOLITTI — Mi sembra che quelli che lei ha giustamente definito vantaggi anziché privilegi, riguardino essenzialmente le possibilità di espansione diversificata nei vari settori, in senso, diciamo, orizzontale, mentre mi sembra che siano rimasti un po' in ombra i vantaggi che dovrebbero derivare al gruppo integrato per quanto riguarda l'aspetto verticale dell'integrazione, in relazione alle possibilità di economie derivanti da produzioni a costi congiunti. A proposito del rapporto che esiste fra la produzione dei cantieri e le forniture alle linee di navigazione dell'I. R. I., si può pensare ad una relativa insufficienza di sforzi in questa direzione di massima utilizzazione dei vantaggi (non dei privilegi) dell'integrazione.

PETRILLI — La risposta è abbastanza semplice. Il vantaggio vero consiste nella ripartizione del rischio, cioè nella possibilità di una politica di investimenti al livello del Gruppo. Si potrebbe immaginare un altro vantaggio, quello della fornitura ai nostri cantieri a prezzi più bassi, ecc. Ma debbo precisare che questo non è compatibile con le norme del Trattato di Roma; in altri termini, non è compatibile con la lealtà nella concorrenza, tanto è vero che il solo modo perché sia ammessa anche la formula della gestione diretta dello Stato nell'ambito della Comunità Europea è che si rispetti profondamente questo principio. Anche la fornitura di nostro acciaio ai nostri cantieri a condizioni preferenziali non è ammessa.

GIOLITTI — Ma io facevo l'ipotesi di una prospettiva di commesse di una certa durata: questo non lede le norme del Trattato di Roma, perché si tratta di una cosa che può fare anche il privato.

PETRILLI — Facciamo un esempio: la Finsider deve costruire una nave per il trasporto del cemento. Qual è l'interesse della Finsider? Quello di avere la nave costruita alle migliori condizioni esistenti sul mercato. Per quale motivo dovrebbe favorire un cantiere dell'I. R. I. nella costruzione, quando si potesse dimostrare nella libera competitività che un privato costruisce a condizioni migliori? Per fare una politica di Gruppo o, con un'altra parola, una autarchia di Gruppo: questo potrebbe avvenire, ma danneggiando le imprese esterne al Gruppo. Questo, a mio avviso, non è giusto. In altri termini, le aziende dell'I. R. I. devono essere messe, indipendentemente dalla presenza di altre aziende, in condizione di competere sul piano nazionale e sul piano internazionale; ritengo sia nell'interesse del sistema avere ciascuna azienda competitiva.

Ricordo di avere avuto, circa due anni fa, un'amichevole controversia con il presidente dell'E. N. I., per la costruzione di una nave. Egli, con logica, mi faceva notare che il cantiere di Monfalcone costruiva a costi maggiori di alcuni cantieri privati. Ed era vero, per i motivi che ho detto prima, cioè perché a Monfalcone c'erano moltissimi lavoratori che non potevano essere licenziati ed il cui costo evidentemente andava ad incidere sul costo delle navi. Allora, io invocavo la solidarietà fra le partecipazioni statali e lui invocava giustamente una politica di mercato. Che cosa è avvenuto? L'azienda è stata costretta a lavorare a difficili condizioni, comprimendo i costi, e così essa è stata stimolata per una maggiore competitività. Il mio contraddittore aveva ragione, nella logica del sistema.

Questo dico per rispondere, se si accetta questa logica, a certe critiche che si fanno sui nostri accordi. Nel rispetto della nostra formula, si deve rendere ogni azienda del Gruppo, non già idonea a servire bene le altre aziende del Gruppo, ma a competere sul mercato mondiale. Mi pare che, raggiunto questo traguardo, si sia reso il maggior servizio possibile anche ad una azienda di Stato.

ADAMOLI — Questa posizione del professor Petrilli ammetterebbe la possibilità di costi congiunti nell'interno del gruppo I. R. I.; abbiamo avuto modo però di ascoltare delle dichiarazioni circa la posizione dell'I. R. I. nei confronti delle industrie private in base alle quali sembra che questa politica in pratica non sia applicata.

Ad esempio, considerando, all'interno del gruppo I. R. I., i rapporti fra Alfa Romeo e produzione siderurgica si nota che vengono praticati dall'Italsider ad

un'altra industria di Stato prezzi superiori a quelli praticati alla industria privata. Uno dei massimi dirigenti della società Alfa Romeo ci ha detto che per la Fiat viene praticato un prezzo pari al costo mentre alla sua azienda viene praticato il costo « più ».

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

PETRILLI — A questo proposito bisogna ricordare che, mentre la Fiat è un autoproduttore di acciaio, l'Alfa Romeo non lo è.

ADAMOLI — Comunque nella sostanza ci si trova di fronte a questa situazione: mentre ad una azienda privata si possono fare determinate condizioni, le stesse condizioni non possono essere fatte alla industria di Stato.

PETRILLI — Questo avviene perché esistono due tipi di sconti nella vendita dell'acciaio alle aziende automobilistiche. Alcuni tipi di sconti dipendono dalla quantità della fornitura ed è evidente che gli sconti di quantità riguardano tutti, allo stesso modo. Ma non è questo che ci interessa.

Con la Fiat è da tempo in vigore un accordo di produzione e di specializzazione fra produttori. La Fiat è un produttore di acciaio; tuttavia, ad un certo momento, può trovare conveniente di non fare una certa specializzazione della sua produzione ma di rifornirsi presso un altro produttore. A quali condizioni? Al costo remunerato.

Questo è un tipo di accordo legittimo e permesso dalla C. E. C. A.

ADAMOLI — D'accordo.

PETRILLI — Viceversa, fornire l'acciaio all'Alfa Romeo, che non ne è produttore, al costo, a condizioni diverse da quelle di mercato, è contro il Trattato.

ADAMOLI — Vorrei allora allargare il discorso dei costi e del gruppo integrato.

Per quanto riguarda i cantieri, sappiamo che questa produzione rappresenta uno degli elementi propulsivi di maggiore importanza. Nell'interno dell'I. R. I. si svolge tutto il ciclo: esiste la flotta, esistono i cantieri, la siderurgia, l'industria meccanica, le macchine di precisione, la motoristica, ecc. Ora, in Italia si è imposta una politica di ridimensionamento dei cantieri sulla base della non economicità della loro gestione, senza collegarla con gli altri settori dell'industria di Stato. Per eliminare tutti i contributi, si dice che i cantieri devono produrre su basi economiche, indipendentemente da sovvenzioni.

PETRILLI — Non bisogna dimenticare che c'è una crisi mondiale del settore.

ADAMOLI — D'accordo.

Questo a noi non sembra corrisponda alla realtà. Una visione così grave che porti a ridurre il potenziale produttivo in un settore così importante, come la cantieristica, non mi pare abbia fondamento nella realtà, perché la crisi mondiale non ha il carattere di cui si parla. Inoltre, mentre si parla di una politica di programmazione, proprio in un settore così importante, che tocca numerosi altri settori, si accetta la prospettiva di ridurre il potenziale produttivo. A noi sembra, invece, che, in relazione alla qualità ed alla quantità della flotta italiana, all'andamento dei traffici ed alle caratteristiche della nostra produzione industriale nell'interno dell'I. R. I., sia necessario, ed a nostro avviso obbligatorio, impostare un'altra politica dei cantieri non nel senso di un ridimensionamento, ma di un potenziamento e di un ammodernamento e sulla base di un piano che investa tutta

l'attività dell'I. R. I. Dico questo essendo d'accordo con il professor Petrilli per quanto si riferisce al fatto che i cantieri I. R. I. sono tutt'altro che avvantaggiati rispetto a quelli privati; ma soprattutto perché, a mio avviso, da parte dell'I. R. I., di fronte a questa posizione di non vantaggio, c'è un adagiamento e una accettazione di queste condizioni.

PETRILLI — La decisione di ridimensionamento attinente alla nuova politica cantieristica discende da una constatazione di fatto: la crisi mondiale. Potrei dire che la capacità produttiva dei cantieri navali è dell'ordine di circa 13 milioni di tonnellate. Da alcuni anni la domanda si aggira sui 7 milioni di tonnellate; non ho presenti i dati dell'anno scorso, ma si può dire che siamo poco al di sopra della metà della capacità produttiva. C'è poi la concorrenza dei mezzi di trasporto aereo.

L'onorevole Adamoli dovrebbe compiacersi di darmi per buono questo dato, cioè che in sostanza noi partiamo da una crisi mondiale (sulla esistenza di essa egli può essere d'accordo o meno). Secondo noi, la crisi mondiale esiste e ne prendiamo atto; essa esiste quindi in tutti i paesi della nostra Comunità e in quelli extra-europei, tranne forse che in Giappone, dove i problemi sono di carattere diverso.

Secondo punto. Verranno meno fra due anni le attuali possibilità di aiuto da parte dello Stato ai cantieri navali, per effetto del Trattato di Roma; verranno meno, cioè quegli aiuti che per i cantieri navali si sono sempre avuti. Conseguenze per i cantieri dell'I. R. I.: se noi abbiamo una capacità produttiva di circa 500 mila tonnellate, dobbiamo ridimensionarci a quella che sarà presumibilmente la nostra partecipazione all'impegno generale, ma soprattutto fare uno sforzo di specializzazione e di concentrazione aziendale, che ci permetta di competere con i cantieri degli altri paesi e adeguare la producibilità dei nostri cantieri all'offerta di lavoro.

Quando noi abbiamo detto di metterci al livello di 350 mila tonnellate, ciò non significa che noi desideriamo restare a questo livello. Investimenti massicci dell'ordine di decine di miliardi hanno permesso di ridimensionare in maniera notevole i cantieri di Sestri e di Monfalcone.

ADAMOLI — La situazione è un po' cambiata: esistono anche quelli di Livorno, di Trieste e di Taranto.

PETRILLI — Noi abbiamo concentrato a Sestri ed a Monfalcone le principali attività dei nostri cantieri, per renderli competitivi con quelli degli altri paesi. Con questa politica di investimenti, contiamo di renderci competitivi e lo faremo nella misura in cui potremo adeguare anche gli organici (questo è un aspetto molto importante ai fini della produttività). Potremmo ad un certo momento andare da 350 mila a 500 mila tonnellate, ma questo sarà possibile farlo nella misura in cui riconfermeremo la nostra volontà di rendere più competitivi i cantieri.

Quindi, la politica dell'I. R. I. non è stata una politica sbagliata, ma una politica conforme agli impegni presi.

ADAMOLI — A parte la premessa di una crisi su cui c'è molto da discutere.

PETRILLI — Ebbene, invierò alla Commissione degli elementi in nostro possesso (1), in modo che essa possa conoscere su quali basi abbiamo preso le nostre decisioni. Del resto, non si tratta soltanto di nostri studi.

(1) v. in Appendice, pagg. 391 e 399, allegati nn. 3 e 4.

ORLANDI — Si è sentito qui parlare di possibilità di accordi e di comunanza di interessi con i gruppi industriali privati. Ritiene il professor Petrilli che abbia fondamento l'accusa che non sia sempre chiaro, nell'azione I. R. I., il perseguimento del fine pubblico e che tale carenza sia dovuta al sistema, cioè alla struttura privatistica delle aziende controllate?

Questa è la prima domanda che riguarda in sostanza l'impostazione stessa delle aziende I. R. I.

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

PETRILLI — Credo di avere risposto nella premessa. Il fine pubblico si realizza, nella struttura attuale dell'I. R. I., attraverso la efficienza, la redditività ed il buon funzionamento delle aziende.

Quanto agli accordi con i privati, non mi risulta finora che esista un accordo lesivo della libertà di concorrenza. Così, ad esempio, l'accordo Alfa-Romeo-Renault è stato concepito per far fronte alla mancanza, nel settore automobilistico, di possibilità di produzione al livello di piccole vetture e ci ha permesso di sfruttare il passato tecnico e scientifico di una grande impresa, a livello europeo. Ecco un primo tipo di accordo. In questo caso, si mette in concorrenza con quelle italiane una vetturina francese montata in Italia e ciò senza investire centinaia di miliardi nel settore automobilistico, bloccando altri settori.

Un altro esempio di accordo è quello con la *United Steel* per la creazione a Livorno di una carpenteria metallica. Possibilità di creare *in loco* un'attività sostitutiva, di non licenziare 600 operai dai cantieri e di creare la più grossa carpenteria di Europa: ecco lo scopo dell'accordo. In altri termini, lo scopo è sociale oppure economico o, infine, riguarda la riduzione dei prezzi. Finora, questo tipo di accordo con i privati ha permesso più facilmente l'intervento pubblico, con minore impegno di carattere finanziario. Bisogna tener presente che il fine della iniziativa pubblica lo vogliamo realizzare nel modo più economico possibile, a condizione che gli accordi coi privati non ledano la nostra possibilità di manovra. Perché, in questo caso, non sarebbero ammissibili e sarebbe stato un errore se li avessimo conclusi.

Non so se l'onorevole Orlandi possa ritenersi soddisfatto della risposta.

ORLANDI — Sono soddisfatto.

La mia seconda domanda è questa. Spesso si accusa l'I. R. I. di non aver svolto una politica di propulsione per quel che concerne lo sviluppo economico del Mezzogiorno ed in particolare si rimprovera al Gruppo di avere svolto una politica di investimenti nel sud ispirata prevalentemente alla convenienza di mercato, cosa questa che avrebbe causato una insufficienza e, in alcuni casi, una non sempre tempestiva ubicazione delle nuove iniziative nel Mezzogiorno. Cosa può dirci in proposito il professor Petrilli?

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

PETRILLI — Devo dire che noi abbiamo investito nel sud anche in base alla convenienza di mercato; ossia, non soltanto abbiamo rispettato l'imperativo

della legge, che ci impone di investire nel sud il quaranta per cento degli investimenti totali (abbiamo rispettato, infatti, l'invito del Governo a creare, per esempio, una grande industria siderurgica a Taranto) ma abbiamo fatto in modo di avere redditi da questa industria. Credo che questa non sia una critica da rivolgere all'I. R. I., ma semmai un elogio.

ORLANDI — Su questo siamo d'accordo.

PETRILLI — So quale è la critica che si rivolge all'I. R. I. Si dice che l'I. R. I. ha impegnato 200-250 miliardi, dando lavoro soltanto a 4-5 mila operai. Si tratta cioè di una critica di natura occupazionale, in quanto il Gruppo non occuperebbe personale in funzione degli impegni presi. Questa critica è assolutamente non convincente, innanzitutto perché ritengo che in questi casi lo Stato non debba intervenire per misure di carattere assistenziale, ma per fare l'imprenditore. Cosa che è profondamente diversa.

Credo di poter dire che noi arriveremo a 2 milioni di tonnellate di acciaio, con possibilità di ulteriori e notevoli ampliamenti: questo è il vero compito dello Stato.

Si dà lavoro a 4 mila operai, direttamente, ma posso dire fin da questo momento che si prevede l'occupazione di 20 mila operai nei settori messi in moto indirettamente dalla presenza del grande centro siderurgico. Cioè, lo Stato avrà creato un'attività di notevole interesse, anche occupazionale, sia pure indiretto, per il sud e per la città di Taranto.

Non credo del resto che sia facile trovare aziende private disposte ad investire 200-250 miliardi a reddito differito, come può fare lo Stato. Inoltre, bisogna aggiungere che, sostituendosi allo Stato per le infrastrutture, per la creazione di autostrade che permettono lo sviluppo espansivo di quella regione, l'Istituto fa certo altra opera meritoria.

Se l'onorevole Presidente lo crede opportuno, potrei mandare una documentazione su ciò che l'I. R. I. ha fatto nel sud (1).

PRESIDENTE — Sarà certamente interessante saperlo.

PETRILLI — Noi non abbiamo disseminato gli investimenti, ma la nostra direttiva è stata quella di concentrarli: raddoppiare il centro di Bagnoli, per esempio, piuttosto che creare un nuovo centro non conveniente.

PRESIDENTE — Professor Petrilli, vorrei anche io rivolgerle una domanda.

Esistono casi di combinazioni aziendali tra l'I. R. I. ed i privati al 50 per cento; quale giudizio ella dá di queste combinazioni? Possono ritenersi soluzioni felici o meno?

ADAMOLI — Esistono molte partecipazioni di minoranza dell'I. R. I.; nella Montecatini, per esempio, la partecipazione è del 12 per cento.

PRESIDENTE — Mi pare che la domanda dell'onorevole Adamoli integri la mia.

ADAMOLI — Precisamente, signor Presidente.

(1) v. in Appendice, pagg. 401 e segg., allegato n. 6.

PETRILLI — Quanto alla prima domanda, devo dire che non ho un'esperienza sufficiente per giudicare la bontà di questa formula. La scelta di quel tipo di partecipazione con i privati ha sempre avuto una contropartita, cioè l'apporto che ci veniva dalla preparazione tecnica del grande gruppo privato. Infatti, sono accordi con grandi gruppi: la fabbrica di cuscinetti a sfere costruita a Casoria ha dietro di sé la grande preparazione della Durkopp. Altri esempi sono quelli della R. C. A. per l'elettronica o dell'accordo Fiat per la costruzione di vetture ferroviarie a Reggio Calabria. È evidente che le nostre industrie non possono avere tutta la preparazione e la capacità tecnica che hanno tutte le industrie private. Questo pure ci permette di sfruttare la loro preparazione tecnica, di spendere meno e di fornire quell'azione propulsiva che, per determinati settori e zone, il Governo ci chiede.

Il giudizio su questo tipo di partecipazioni può essere negativo o positivo a seconda delle diverse esperienze. Finora il mio giudizio, tenuto conto dei fini che volevamo raggiungere, è positivo; tuttavia non posso dire oggi, considerato il fatto che l'esperienza in questo campo è abbastanza recente, se esso sia il più interessante. Certo è che, se non avessimo avuto questo tipo di partecipazione, non avremmo potuto creare talune aziende. Se, ad esempio, oggi noi non fossimo in condizioni di avere la capacità tecnica, scientifica e finanziaria per aprire nel sud una fabbrica di cuscinetti a sfere, che cosa si dovrebbe fare in questo caso? Due sono le vie: o si rinuncia, oppure ci si serve dell'esperienza del gruppo privato, non cedendo la maggioranza, salvo in certi casi. Dirò poi della Montecatini.

PRESIDENTE — Prima di passare al quesito posto dall'onorevole Adamoli vorrei conoscere se ci sono anche combinazioni minori del 50 per cento.

PETRILLI — Manderò un quadro sinottico in cui risulteranno tutte le partecipazioni (1).

PRESIDENTE — Si tratta di partecipazioni sorte recentemente e sulle quali non può ancora esprimere un giudizio, professor Petrilli?

PETRILLI — Tali iniziative sono recenti, e per questo non mi sentirei di esprimere un giudizio.

Per quanto riguarda la domanda relativa alla Montecatini, il problema è diverso. Che cosa potremmo fare? Potremmo smobilizzare alcune partecipazioni di minoranza, questo è vero. Nella Montecatini v'è una partecipazione del 7-8 per cento.

PRESIDENTE — Si tratta del gruppo più forte?

PETRILLI — Sì, ma è sempre un fatto relativo, perché con il 7 per cento non si domina una posizione. Certo che se il problema degli smobilizzi delle partecipazioni di minoranza fosse stato posto dal Governo (ad eccezione dell'I. S. A. P., a proposito del quale dovrò fare un discorso a parte, insieme con quello della concentrazione in altre attività più interessanti) ritengo che l'I. R. I. lo avrebbe visto con un certo interesse. L'I. R. I. non ha infatti convenienza a partecipare

(1) v. in Appendice, pagg. 389 e 390, allegati nn. 1 e 2.

con posizioni di minoranza ad imprese nelle quali non può dire una parola definitiva, tranne per l'I. S. A. P.

L'Istituto per lo sviluppo delle attività produttive, che ha un campo di azione essenzialmente nell'Italia meridionale, è sorto per aiutare con partecipazioni di minoranza i privati a creare delle iniziative alla cui gestione l'I.R.I. non partecipa. Infatti, queste attività - piccoli stabilimenti meccanici, piccole carpenterie, ecc. - non sono congeniali alla nostra struttura. Viceversa, talvolta possiamo dare una spinta, con piccoli interventi, ad attività private e svolgere una politica di diffusione nell'investimento nel sud, che non potremmo fare con partecipazione diretta.

NATOLI — Ho ascoltato poco fa l'esposizione che il professor Petrilli ha fatto sui vantaggi del gruppo integrato ed ho notato che, più di una volta, anziché parlare di gruppo integrato, ha parlato di gruppo polisettoriale. Non credo sia solo una questione di terminologia. A me è sembrato che, quando lei ci ha parlato della serie di vantaggi di cui tale gruppo gode, ha descritto, piuttosto, i vantaggi di una grande o grandissima azienda la quale possiede una grande forza finanziaria, una attrezzatura tecnica importante, dispone di possibilità assai elevate nel campo sia della ricerca scientifica applicata, che di una certa intercambiabilità. Perciò, mi sembra, che lei si sia espresso con il termine « polisettoriale » non a caso. Difatti l'immagine che è venuta fuori dalla sua descrizione è effettivamente piuttosto quella di un gruppo polisettoriale che di un gruppo integrato. Perché, se dovessimo parlare di integrazione, allora dovremmo chiedere: a che livello essa avviene? È un'integrazione limitata al livello finanziario o valida anche sul piano tecnico-produttivo?

D'altra parte le risposte date, circa i rapporti esistenti tra alcune aziende del gruppo I. R. I., in relazione al rigido rispetto delle norme del Trattato di Roma, fanno pensare che vi siano forti limiti alla possibilità di integrazione tecnico-produttiva all'interno del Gruppo. Quindi sarebbe forse più giusto parlare di un Gruppo polisettoriale che di un Gruppo integrato.

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

PETRILLI — Intanto, debbo chiarire che non ho adoperato l'uno o l'altro termine maliziosamente, ma a ragion veduta. In sostanza, l'I. R. I. è un gruppo polisettoriale, organizzato in genere per ordine di specializzazione: servizi, meccanica, cantieristica, siderurgia, ecc. Un gruppo polisettoriale, in che misura è integrato? Intanto, ho già detto, è integrato a livello finanziario. Nell'ambito delle aziende omogenee a livello della *holding*, tra aziende eterogenee al livello dell'I. R. I., nei limiti di cui ho detto prima, cioè non per trasferimento o storno o stanza di compensazione, ma per impiego degli utili di gestione dell'I. R. I. o delle finanziarie. A livello tecnico-produttivo ci sono dei limiti, che sono quelli che citavo poco fa, cioè il rispetto della lealtà nella concorrenza imposto dal Trattato di Roma. Ma ciò non toglie che si possano fare integrazioni tecniche estremamente strette nell'ambito delle singole finanziarie. E un esempio concreto noi l'abbiamo con i cantieri. Anzi, da questo punto di vista, si potrebbero creare

appositi uffici di progettazione centralizzati, organizzare ancor più le attribuzioni di ciascun cantiere con compiti specializzati.

Ho detto già della possibilità di sfruttare le nuove occasioni di investimento, e questo è tipico di un gruppo polisettoriale integrato. Noi abbiamo un ufficio di *promotion*, al centro, che permette la nostra presenza nei paesi in via di sviluppo per sfruttare le possibilità di investimenti di massa in senso industriale, in cui l'integrazione avviene sul piano delle macchine per costruire, dei mezzi di trasporto, della formazione dei quadri. Noi siamo in grado di intercambiare i quadri e quindi di inserirci in nuovi settori, senza dover sostenere lo sforzo che di solito si fa quando mancano i quadri. Ho fatto l'esempio delle autostrade, ma potrei citare altri esempi, dalla siderurgia alla meccanica, alla cantieristica, dove il cambiamento degli alti quadri avviene normalmente.

Anche nella preparazione del personale, i centri cui accennavo poco fa sono centri interaziendali. Noi abbiamo così una conoscenza preventiva — poniamo, quadriennio per quadriennio — del fabbisogno del gruppo, circa le esigenze di personale qualificato e quindi siamo in grado di operare per tempo le preparazioni e i relativi spostamenti. L'integrazione avviene pure al livello del finanziamento, in seguito alla ripartizione del rischio.

Mi sembra che questi quattro o cinque punti, che ho portato come esempio, rappresentino abbastanza adeguatamente la nostra caratteristica, che non è di grande azienda, ma quanto meno di grande gruppo a più settori complementari. Per tutti questi motivi, si può considerare valido lo strumento del gruppo integrato.

NATOLI — La seconda domanda è questa: ella ha detto che dal 1950 al 1961 l'I. R. I. ha affrontato un impegno di investimenti di circa due mila miliardi e che si propone, per il prossimo quadriennio, di affrontare una spesa di altri due mila miliardi.

Volevo chiedere in quale misura l'I. R. I. ha fatto fronte a questo impegno per la via dell'autofinanziamento, o attraverso l'aumento di capitali, o il ricorso al mercato. E se nei confronti delle banche dell'I. R. I., il Gruppo abbia avuto facilitazioni o almeno le stesse condizioni di accesso dei gruppi estranei all'I. R. I.

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

PETRILLI — Alla stessa stregua delle banche private, per i motivi che dicevo prima. Non abbiamo mai fatto, attraverso le nostre banche, una politica discriminatoria.

NATOLI — Veramente non chiedevo ciò. Chiedevo se vi è stato, nei confronti delle banche dell'I. R. I., per gli investimenti industriali, lo stesso trattamento.

PETRILLI — Lo stesso trattamento. Potrei citare dei dati che non ho qui. Quanto all'autofinanziamento, potrei anche adesso fornire qualche cifra. L'autofinanziamento ha giocato nel 1959-60-61 in misura decrescente: 42 per cento; 40 per cento; 38 per cento (con l'esclusione delle autostrade).

Vorrei però precisare che cosa intendiamo dire quando parliamo di autofinanziamento, che non è, semplicisticamente, il reinvestimento dei profitti. L'autofinanziamento si ha persino negli accantonamenti delle quote per la quiescenza dei dipendenti che eccedono il fabbisogno per liquidazioni. Questi autofinanzia-

menti vanno però diminuendo. Potrei precisare dei dati sull'andamento dell'auto-finanziamento e magari fare alcune specificazioni, per vedere come si è fatto fronte al fabbisogno attraverso l'autofinanziamento negli ultimi dieci anni (1).

NATOLI — Desidero chiedere al professor Petrilli se sia in grado di darci qualche indicazione (questo argomento è stato, mi sembra, già da lui toccato) sui settori in cui l'I. R. I. ha svolto una politica che abbia condotto a reale diminuzione dei prezzi.

PETRILLI — L'acciaio, il cemento, le automobili, per queste ultime più come conseguenza del Mercato Comune che altro, perché l'Alfa Romeo agisce in un settore non perfettamente concorrenziale con la Fiat. La nostra tendenza è quella di concentrarci in alcuni settori-base, per svolgere una politica di bassi prezzi (si capisce, come indirizzo generale). Cerchiamo di evitare gli investimenti di piccola dimensione, che non ci consentirebbero di svolgere una politica di rottura. Questa, certamente, è una tendenza che ben giustifica la funzione dell'azienda di Stato.

BUSETTO — Mi riferisco alla seconda domanda posta dal collega Natoli e cioè ai rapporti esistenti tra aziende I. R. I. e aziende di credito controllate dall'I. R. I. Ella ha detto che non vi sono discriminazioni e che non vi sono preferenze. Questo può dirsi anche nei confronti della Mediobanca?

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

PETRILLI — Per quello che mi risulta, sì; non ho sottomano i dati analitici.

BUSETTO — Per quanto riguarda il futuro, come vede i rapporti tra le aziende di credito I.R.I. e le stesse aziende dell'I.R.I. in relazione ai problemi del credito?

PETRILLI — Per quanto riguarda la struttura, la vedo nei limiti da me sopra descritti. A meno che non intervenga, nell'ambito di una programmazione organizzata, una direttiva diversa per la politica del credito. Ma la politica che le nostre banche hanno seguito e seguono è stata quella dell'erogazione del volume di credito compatibile con la sicurezza del credito stesso. Se non sbaglio, credo che abbiamo un utilizzo medio di 12 milioni per cliente (i clienti ammon-tavano a 182 mila a fine 1961) il che dimostra l'esistenza di un grande numero di operazioni piccole e medie.

Lei mi domanda quale sarà la politica dell'avvenire. Credo che, fino a quando non intervenga una direttiva al credito, essa debba restare in questo modo: cioè, che la banca debba esaminare il cliente I. R. I. alla stessa stregua di un qualunque altro cliente privato.

NATOLI — Noi veramente ci preoccupavamo delle discriminazioni fatte a danno delle aziende dell'I. R. I.

PETRILLI — Questo lo escludo.

ADAMOLI — Ma allora, come spiega certi finanziamenti ottenuti all'estero? Per esempio il fatto che l'Alfa Romeo ha dovuto ricorrere ad un finanziamento da parte di banche tedesche?

(1) v. in Appendice, pag. 400, allegato n. 5.

PETRILLI — Questo non dimostra che vi sia stata discriminazione a sfavore dell'Alfa Romeo. L'Alfa Romeo, ad un certo punto, è andata in Germania per far fronte alle sue esigenze, ma questo non è sufficiente per dimostrare l'esistenza di una discriminazione a suo sfavore. Del resto, non c'è stata mai una direttiva in seguito alla quale le banche dell'I. R. I. abbiano agito nei confronti delle aziende I. R. I. in senso discriminatorio, né a sfavore né a favore. Ci potranno essere casi singoli, ma mai in rapporto ad una direttiva o ad una volontà.

BUSETTO — Come intende usare l'I. R. I. gli indennizzi che la Finelettrica riceverà?

PETRILLI — Non ne abbiamo ancora terminato l'analisi. Si tratta di parecchie centinaia di miliardi e noi pensiamo di investire il 40 per cento nel sud. Tuttavia, pur avendo già effettuato una parte dello studio, non sono ancora in grado di precisare con esattezza i settori di investimento.

TURNATURI — L'I. R. I. assolve senza dubbio ad una funzione di equilibrio del mercato in alcuni settori produttivi. Facendo un'analisi di tutta la situazione produttiva dei vari settori del paese, ritiene il professor Petrilli che l'I. R. I. possa esplicare questa sua funzione di equilibrio anche in altri settori produttivi oltre quelli nei quali normalmente opera?

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

PETRILLI — Quanto all'opportunità, si tratta di una decisione di carattere politico, che non spetta soltanto all'I. R. I. prendere, ma al Comitato dei Ministri; quanto alla convenienza, è evidente che noi studiamo continuamente i termini dei vari problemi dal punto di vista della convenienza e anche dell'interesse pubblico generale. In altri termini, dobbiamo tener conto in questi casi delle direttive che lo Stato assegna all'I. R. I. Certamente, altri interventi sono possibili, ma sempre entro una grande cornice, nel senso che noi dovremmo intervenire soltanto nelle grandi dimensioni aziendali; cioè laddove la figura dell'imprenditore-proprietario va scomparendo l'I. R. I. è il più adatto imprenditore.

TURNATURI — Per quanto riguarda la programmazione degli investimenti nel sud, lei ha giustamente affermato che le direttive dell'I. R. I. sono orientate verso interventi massicci in modo da spezzare talune situazioni statiche. Questo però comporta l'accentramento degli investimenti in poche zone lasciando quindi senza possibilità di intervento altre zone. Come pensa di ovviare a questo inconveniente? Per esempio, in che misura l'I. R. I. pensa di intervenire in Sicilia e in Calabria?

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

PETRILLI — Le confesso che non ci siamo posti questo problema. Se è valida la posizione che ho assunto e cioè che l'intervento debba avvenire a livello di grandi imprese, viene meno la diffusione del nostro intervento sul piano regionale.

TURNATURI — Se non interviene l'I. R. I. che è un ente di Stato, è ben difficile che intervengano i privati. Anche se debbo dire che in Sicilia molte industrie private hanno preso delle iniziative che noi apprezziamo e che abbiamo anche agevolato.

PETRILLI — Penso che l'I. R. I., che è un ente di Stato, debba fare come ho detto e diventare così un centro di attrazione per la iniziativa privata, che gli si accompagnerà in maniera più o meno diffusa.

Si creeranno dei centri, delle concentrazioni: tutto questo è una conseguenza del processo industriale moderno, non della presenza dell'I. R. I. Se noi ci sparpagliassimo, rispondendo più che a effettive esigenze economiche a rivendicazioni di campanile, non renderemmo un servizio né al paese né alle zone con possibilità particolari. Infatti, occupando bene o male 400 o 500 persone non risolveremmo un bel niente.

TURNATURI — D'accordo, professore. Ciò non toglie però che il problema sussiste.

PETRILLI — Sussiste, ma non è solo l'I. R. I. che deve risolverlo.

TURNATURI — Non è solo l'I. R. I. chiamato a risolvere il problema, però è certo che l'I. R. I. è uno degli strumenti creati dallo Stato anche per questo scopo.

PETRILLI — L'I. R. I. da parte sua contribuisce alla soluzione del problema attraverso la creazione di grandi centri (come quello di Taranto), attraverso la costruzione di autostrade, le quali costituiscono una delle infrastrutture essenziali per questo sviluppo: l'I. R. I. si arresta a questo punto; mi dispiace di darle una delusione.

TURNATURI — Non è che io non mi renda conto di certe esigenze.

PETRILLI — Se dovessi trascendere le mie competenze ed esprimere un pensiero (che non è soltanto quello del presidente dell'I. R. I.) direi che lo Stato dovrebbe porre la programmazione anche in termini di politica regionale. In questo modo, analizzando le necessità e le esigenze delle singole regioni, potrebbe coordinarle nel piano generale di intervento e quindi anche attraverso l'intervento dell'I. R. I. Ma, questo coordinamento, non spetta all'I. R. I. farlo.

PRESIDENTE — Non vi sono altri deputati che chiedono di sottoporre domande al professor Petrilli.

Ringrazio di nuovo, a nome della Commissione, il professor Giuseppe Petrilli.

La seduta termina alle 20,15.

APPENDICE
ALL'INTERROGATORIO DEL PROF. GIUSEPPE PETRILLI

PAGINA BIANCA

ELENCO DELLE PRINCIPALI POSIZIONI I. R. I. NON DI MAGGIORANZA

	Partecipazioni con distribuzione paritetica del capitale fra soci	Posizioni di minoranza
<i>Settore meccanico:</i>		
Wayne Italiana	—	(a) 44
Walworth Europa	33,3	—
Dürkopp Italia	—	(a) 49
Merisinter	—	(b) 49
O.M.E.C.A.	50	—
Selenia	—	40
Sigme	33,3	—
Stabilimenti Meccanici Triestini	50	—
<i>Settore siderurgico:</i>		
Dalmine Safta	—	(a) 23,5
Siderca	50	—
A.T.U.B.	50	—
A.R.M.C.O.F.I.N.S.I.D.E.R.	50	—
Siderforni	50	—
Minas del Conjuro	—	(a) 25
Sesa-Goa	50	—
Terninoss	50	—
<i>Settore elettrico:</i>		
S.I.P.	—	(b) 47,8
S.M.E.	—	(b) 39,2
Sarca Molveno	—	(a) 51
Elettrica Maremmana	50	—
Idroelettrica Tevere	50	—
Termoelettrica Tirrena	50	—
<i>Partecipazioni varie:</i>		
S.G.A.S.	—	49,8
(a) Operano degli accordi intersociali per la ripartizione della produzione o per le nomine delle cariche sociali.		
(b) La partecipazione dei terzi è largamente frazionata.		

ELENCO DEI TERZI PARTECIPANTI ALLE SOCIETÀ
INDICATE NELLA TABELLA PRECEDENTE

		Gruppi privati partecipanti
<i>Settore meccanico:</i>		
Wayne Italiana	Compagnia Tecnica Industriale Petroli	5 %
	Symington Wayne .	51 %
Walworth Europa	C.T.I.P.	33 %
	Walworth Co	33,3 %
Dürkopp Italia	Dürkoppwerke	51 %
O.M.E.C.A.	Fiat	50 %
Selenia	Raytheon	40 %
	Edison	20 %
Sigme	B.P.D.	33,3 %
	Fiat	33,3 %
Stab. Mecc. Triestini	S.N.I.A.	50 %
<i>Settore siderurgico:</i>		
Dalmine Safta	Techint e altri	76,5 %
Siderca	San Faustin	50 %
A.T.U.B.	Falk	50 %
A.R.M.C.O.F.I.N.S.I.D.E.R.	A.R.M.C.O.	50 %
Siderforni	A.R.M.C.O.	50 %
Minas del Conjuuro	Ensidesa	75 %
Sesa-Goa	Gewerkschaft Explo- ration	50 %
Terninoss	U.S. Steel	50 %
<i>Settore elettrico:</i>		
Sarca Molveno	Edison	49 %
Elettrica Maremmana	Selt Valdarno	50 %
Idroelettrica Tevere	A.C.E.A.	50 %
Termoelettrica Tirrena	Società Romana Elet- tricità e Selt Val- darno	50 %
<i>Partecipazioni varie:</i>		
S.G.A.S.	Banco di Sicilia . . .	49,8 %
	Terzi	0,2 %

SITUAZIONE DELL'INDUSTRIA CANTIERISTICA MONDIALE

PREMESSA.

1. — L'industria cantieristica mondiale continua a versare in un grave stato di crisi, che si prolunga dal 1957 e che non ha dinanzi a sè prospettive di miglioramento. Naturalmente, poiché si tratta di un settore che opera su scala mondiale, i cantieri a costi marginali più elevati risultano più colpiti, ed è per questa ovvia considerazione che, mentre i cantieri giapponesi hanno lavorato ancora a ritmo sostenuto, nell'Europa occidentale si è giunti ad una flessione generale dell'attività delle costruzioni navali e, addirittura, alla chiusura di taluni cantieri.

I dati seguenti — relativi al tonnellaggio varato dal 1957 al 1961 da Gran Bretagna, Germania, Giappone e Italia — complessivamente confermano la diminuzione del lavoro:

Anni	Gran Bretagna	Germania	Giappone	Italia
1957	1.413.701	1.231.152	2.432.506	485.025
1958	1.401.980	1.429.261	2.066.669	550.795
1959	1.372.595	1.202.138	1.722.577	518.329
1960	1.331.491	1.092.139	1.731.656	433.840
1961	1.190.681	972.112	1.835.149	331.314

Fonte: *Lloyd's Register Shipping*.

2. — In tale valutazione generale concordano esponenti dell'industria armatoriale e cantieristica di tutto il mondo. Possiamo ricordare che nel settembre scorso, al varo della *Barbara* dallo scalo di Sunderland, il noto armatore svedese Tore Ulff ebbe ad affermare che questa crisi, di cui non è dato intravedere la fine, è peggiore di quella verificatasi tra le due guerre. Il direttore dei cantieri svedesi di Uddevalla, Tore Segerdahl, ha dichiarato a sua volta che «l'industria della costruzione navale è oggi nel mondo intero alle soglie di una crisi gravissima». Il presidente dei cantieri olandesi *De Schelde*, Mr. J. W. Hupkes — il quale è anche presidente del comitato per le esportazioni industriali olandesi — ha recentemente sottolineato che alle cause congiunturali si aggiungono, e sono decisive, quelle strutturali, determinate dal crescente squilibrio storico tra domanda ed offerta

in una situazione mondiale caratterizzata dalla moltiplicazione dei paesi produttori. Anche il dottor Gebbie, presidente del gruppo *Doxford and Sunderland Shipbuilding and Engineering Co.*, non vede possibilità di miglioramento in un prossimo avvenire per il settore delle costruzioni navali (1).

L'OFFERTA MONDIALE.

3. — La capacità produttiva mondiale dei cantieri navali ha raggiunto i 13 milioni di tonnellate di stazza lorda annue, di cui 2,1 milioni nei cantieri scandinavi, 1,8 in quelli inglesi, 3,8 in quelli del continente, 1,4 in quelli mediterranei, 1 in quelli americani, 2,9 in quelli giapponesi e dell'Oriente (2). Una tale espansione dell'offerta ha già determinato ripercussioni gravissime nell'industria delle costruzioni navali.

In Germania il campo cantieristico è in viva agitazione: i governi dei quattro *Länders* costieri hanno compiuto passi ufficiali presso il governo federale chiedendo una politica di sostegno; si auspicano sgravi fiscali, e M. Westphal, presidente dell'associazione tedesca dei costruttori navali, invoca l'aiuto del governo per fronteggiare la crisi, determinata dall'espansione della capacità produttiva mondiale (3). Tanto allarme è derivato dal fallimento del famoso cantiere navale *Schlieker Werft* di Amburgo, il terzo della Germania come ordine di importanza, dalla chiusura e dall'inizio della procedura controllata per altri e dalle gravi perdite di importanti aziende in attività, come il cantiere di Flensburg o il *Blohm e Voss* di Amburgo, che ha perduto 2.250.000 marchi nell'ultimo esercizio (4).

La vecchia, tradizionale industria cantieristica britannica è pure scossa da vive preoccupazioni: Mr John W. Thornycroft, presidente e direttore generale dell'omonima azienda di costruzioni navali, si preoccupa della scarsa incisività dell'industria britannica di settore, la quale ormai esporta poco e sempre meno (5). Il problema urgente della modernizzazione viene reso più acuto proprio dagli insuccessi conseguiti dall'industria navale inglese nelle gare per gli ordini esteri (6), cui si aggiunge la fuga di aliquote importanti di armatori britannici dai cantieri del loro paese. Vi è chi tenta, come il cantiere di Swan, la via della standardizzazione studiando la costruzione di navi in serie, ma l'incalzare della crisi ha portato già alla chiusura, attuata o programmata, di alcuni cantieri — come i *Whites Shi-*

(1) Cfr. *Journal de la Marine Marchande*, 6 settembre 1962, pagg. 1939-40; 11 ottobre 1962, pagg. 2203-06.

(2) Vedi *Informazioni Marittime*, settembre 1962, pag. 668; *24 Ore*, 7 novembre 1962, pag. 5.

(3) Cfr. *Journal de la Marine Marchande*, 6 settembre 1962, pag. 1941; 4 ottobre 1962, pagg. 2148-49; 1° novembre 1962, pag. 2406.

(4) *Financial Times*, 8 agosto 1962; *The Economist*, 15 settembre 1962; *Informazioni Marittime*, settembre 1962, pag. 666; *Journal de la Marine Marchande*, 18 ottobre 1962; pag. 2261.

(5) *Fairplay*, 15 novembre 1962, pag. 25.

(6) Cfr. *Financial Times*, 20 settembre 1962.

piard di Southampton ed i *Wm Gray* di West Hartlepool — ed alle drastiche riduzioni del personale occupato in altri cantieri (7). Tra questi, va ricordato il caso dei famosi cantieri di Belfast, Harland e Wolff, i quali avevano 22.000 operai ed ora ne contano la metà; la spiegazione offerta dal vice presidente, dottor Dennis Rebbeck, è la seguente: « Anche se non pagassimo alcun salario ai nostri operai, non potremmo ugualmente competere con i cantieri svedesi » (8).

Perfino i cantieri giapponesi — che sono tra i meglio situati sul mercato mondiale — hanno problemi seri di assestamento e di conversione. Dopo la grande espansione della capacità produttiva, che tanto allarme e tante recriminazioni continua a suscitare negli ambienti marittimi della tradizionale concorrenza europea (9), i cantieri nipponici si trovano ad affrontare una nuova fase di trasformazione e di diversificazione, che implica l'arresto della espansione della capacità produttiva e la distribuzione dei nuovi investimenti delle aziende cantieristiche in settori non navali, o addirittura in operazioni di conversione (10).

Nel Belgio il cantiere di Bruges è stato posto in vendita nello scorso ottobre e negli Stati Uniti è andato in demolizione il cantiere di Buffalo, che impiegava 225 operai (11), mentre anche dalla Danimarca vengono segnalate gravi difficoltà nel settore delle costruzioni navali. Il cantiere *Burmeister e Wain* ha licenziato negli ultimi 5 mesi il 65 per cento del personale delle fonderie, a causa della mancanza di ordini. Ad altri licenziamenti ha proceduto anche il cantiere *Aalborg Skibsvaert*, mentre i costi reali delle costruzioni navali tendono in Danimarca nella direzione opposta a quella del mercato, vale a dire tendono ad aumentare a causa anche dei livelli dei salari operai e della tassa sugli affari (12).

4. — Si può dividere la attuale offerta cantieristica mondiale nelle componenti seguenti:

a) quella britannica, ricca di tradizioni, ma da tempo in declino per la mancata modernizzazione degli impianti;

b) quella dei paesi della C. E. E., i cui cantieri, presi nel loro complesso, risultano alquanto marginali sul mercato;

c) quella giapponese, dinamica e favorita dalla possibilità d'impiego di manodopera fluttuante a retribuzione modesta, che però incomincia a preoccupare

(7) *Journal de la Marine Marchande*, 18 ottobre 1962, pag. 2253; 1° novembre 1962, pag. 2403; *Financial Times*, 14 novembre 1962.

(8) *Financial Times*, 20 ottobre 1962; *Journal de la Marine Marchande*, 1° novembre 1962, pag. 2403.

(9) Per le preoccupazioni olandesi, ad esempio, cfr. *Norwegian Shipping*, 1962, n. 19, pag. 1082.

(10) *Survey of Japanese Finance and Industry*, vol. XIV, n. 2; *The Industrial Bank of Japan*, Tokio, marzo-aprile 1962; *Journal de la Marine Marchande*, 4 ottobre 1962, pagg. 2113-14 e 2151-52.

(11) *Journal de la Marine Marchande*, 6 settembre 1962, pag. 1944; foglio d'offerta in vendita dell'ufficio notarile di Bruges « Huis der Notarissen », Spanjaardstraat, 9.

(12) *Journal de la Marine Marchande*, 6 settembre 1962, pag. 1942; 15 novembre 1962, pag. 2511.

parsi di non disancorare completamente i propri piani di espansione dalla realtà del mercato;

d) quella dei paesi scandinavi, dotata di una organizzazione del lavoro molto moderna;

e) quella, assai varia, dei nuovi paesi costruttori (Polonia, Jugoslavia, Spagna, ecc.), particolarmente dinamica poiché sorretta anche da ragioni politiche.

La tendenza dell'offerta ad ulteriormente espandersi non appare per il momento facilmente frenabile, a causa dello stimolo esercitato dai paesi nuovi produttori, cui altri se ne vanno aggiungendo, ed a causa della politica di miglioramento impiantistico, che tutti i principali cantieri perseguono come azione difensiva.

Si può ricordare che, secondo le statistiche del « *Lloyd's Register* » il tonnellaggio varato dalla Spagna è passato dalle 39.596 tonnellate di stazza lorda del 1951 alle 160.396 del 1961; che quello varato dalla Jugoslavia è passato nello stesso decennio da 3.160 tonnellate di stazza lorda a 222.758; e che la Polonia — non considerata neppure tra le nazioni costruttrici fino alla seconda guerra mondiale — ha varato nel 1961 ben 212.473 tonnellate di stazza lorda ed ha in corso di attuazione un programma di espansione della capacità produttiva assai ambizioso, che per la prima tappa (1965) arriverà a mezzo milione di tonnellate di stazza lorda (13).

Si ha notizia di continui sforzi per potenziare i cantieri esistenti. Nell'U. R. S. S. nell'anno in corso è stata pianificata l'espansione dei cantieri. Dieci cantieri governativi hanno ricevuto la commessa di 50 cargo veloci e di conseguenza si sono potenziati: lo stesso sta accadendo al cantiere di Leningrado, per adeguarsi alle necessità di un piano quadriennale di costruzione di una serie di petroliere da 60.000 tonnellate di portata lorda di cui la prima è già stata impostata (14). In Svezia 8 cantieri si sono riuniti in una nuova società, chiamata *A. B. Uniyards*, allo scopo di incrementare la produzione attraverso una unica organizzazione commerciale (15). In Norvegia, mentre ci si preoccupa di applicare l'automazione all'industria delle costruzioni navali, si apre il nuovo modernissimo cantiere *Götaverken* di Arendal (16). In Grecia, al varo della quarta cisterna *T2* trasformata nel cantiere di Scaramangà, il rappresentante della ditta costruttrice ha annunciato un piano di espansione del cantiere che prevede investimenti per 7 milioni di dollari. Successivamente, una polemica si è sviluppata tra Niarkos, proprietario del cantiere di Scaramangà, e il Governo greco, che ha autorizzato lo stabilimento di un nuovo cantiere *Andreadis* nella

(13) Cfr. T. Ocioszynski, *Poland on the Baltic*, Varsavia 1960, pag. 134; *Rivista Marittima*, luglio-agosto 1961, pag. 132.

(14) *Journal de la Marine Marchande*, 8 marzo 1962, pag. 524; 27 settembre 1962 pag. 2097; 4 ottobre 1962, pag. 2148.

(15) *Journal de la Marine Marchande*, 1° novembre 1962, pag. 2405.

(16) *Journal de la Marine Marchande*, 18 ottobre 1962, pag. 2229; 1° novembre 1962, pag. 2404.

baia di Eleusi e ora medita di autorizzare un nuovo grande cantiere derivante da una combinazione Onassis-giapponesi (gruppo *Ishikawajima - Harima*): Niarkos minaccia di vendere Scaramangà ad un gruppo tedesco-svizzero (17).

E intanto, altri paesi entrano nel settore. Il Sudafrica vuole una propria industria navale, e sta per cominciare la costruzione del cantiere di Durban. A Lisbona la costruzione del cantiere - per ora solo di riparazioni - inizierà a giorni, con la partecipazione danese; è invece con la partecipazione e l'assistenza tecnica nipponica che l'India sta sviluppando il proprio sforzo nell'industria cantieristica (18). Il Madagascar già vara delle navi (19).

Non si può chiudere questo capitolo senza sottolineare che alla sovrabbondante capacità di costruzione dei cantieri influisce in maniera crescente anche il progresso tecnico, rapidissimo, come dimostra il fatto che nel 1950 occorrevano in Giappone 136 ore lavorative per tonnellata lorda, mentre ne bastavano 64 nel 1959 ed oggi sono sufficienti 40-45 ore (20).

LA DOMANDA MONDIALE.

7. — Ad un'offerta eccessiva e tuttavia crescente, si oppone una domanda relativamente modesta sul mercato mondiale, sia perché gli incrementi del traffico non assorbono le sovrabbondanti quantità di tonnellaggio esistenti, sia perché l'incremento di produttività del naviglio, per l'aumento della velocità e della capacità, finisce per fungere da freno a nuove ordinazioni. Ad accentuare lo squilibrio concorrono poi altre cause, quali l'avvicinamento delle fonti di approvvigionamento di certe materie prime e di certi prodotti ai mercati di consumo, la costruzione di oleodotti, ecc. L'enorme scompensamento tra capacità offerta e capacità richiesta ha prodotto, come noto, una crisi prolungata e grave nel settore dei trasporti marittimi. Il crollo delle quotazioni dei noli ne è stata l'inevitabile conseguenza: la tendenza negativa del mercato dei noli si è ulteriormente accentuata negli ultimi mesi, come emerge dagli indici che pubblichiamo di seguito.

(17) *Informazioni Marittime*, settembre 1962, pag. 670; *Fairplay*, 8 novembre 1962 pagg. 29-30; *Journal de la Marine Marchande*, 18 ottobre 1962, pag. 2263.

(18) *Journal de la Marine Marchande*, 13 settembre 1962, pag. 1994; 27 settembre 1962, pag. 2100; 4 ottobre 1962, pag. 2149; *Fairplay*, 25 ottobre 1962, pagg. 31 e 38.

(19) *Informazioni Marittime*, agosto 1962, pag. 580.

(20) Cfr. *Informazioni Marittime*, settembre 1962, pag. 668.

Periodo	Indice Chamber of Shipping of U. K. (1960 = 100) (a)		Indice Norwegian Shipping (1947 = 100) (b)	
	a viaggio	a tempo	a viaggio	a tempo
1957	—	—	124,8	139,1
1958	—	—	78,0	63,0
1959	—	—	79,2	64,9
1960	100,0	100,0	82,1	73,9
1961	106,8	111,6	84,2	80,9
1962:				
Gennaio	96,6	102,7	80,7	78,3
Febbraio	95,2	95,6	80,3	68,9
Marzo	96,9	97,3	81,0	63,9
Aprile	99,4	97,7	81,7	64,7
Maggio	97,9	101,9	80,7	69,8
Giugno	84,4	91,4	77,4	64,0
Luglio	78,4	81,3	74,7	61,9
Agosto	79,4	82,9	74,7	58,7
Settembre	81,0	77,9	73,7	55,3

Fonti: (a) *Journal de la Marine Marchande*, 18 ottobre 1962, pag. 2226.
(b) *Norwegian Shipping*, 1962, n. 19, pagg. 1040-41.

Testimonianze e dati pienamente concordano nel definire la crisi attuale particolarmente grave, al punto che anche navi tra le più moderne cominciano ad esserne travolte. Il livello dei noli è disastroso, e naturalmente scarso è negli armatori l'incentivo a passare comandi ai cantieri. Secondo i dati dello *Shipbuilders' Council of America*, il primo semestre dell'anno in corso ha registrato la diminuzione di 1,7 milioni di tonnellate di stazza lorda nelle ordinazioni di navi rispetto al semestre precedente (21). Dalle più recenti statistiche dell'Istituto di ricerca sui problemi navali di Brema risulta che nei primi otto mesi del 1962 i cantieri mondiali hanno acquisito nuovi ordini per soli 4 milioni di tonnellate di stazza lorda (22).

Nel terzo trimestre di quest'anno i cantieri olandesi hanno segnato la cifra trimestrale più bassa dal 1956. Per i cantieri inglesi i risultati della produzione di luglio sono stati i peggiori dalla fine della guerra, e mentre si deve assistere ad una levata di scudi perché il Governo ha invitato anche aziende estere a concorrere per la costruzione di un *ferry-boat*, il già citato presidente della *Sunderland*, dottor Gebbie, commentando il peggioramento dei risultati economici delle società,

(21) Vedi *Journal de la Marine Marchande*, 27 settembre 1961, pag. 2095; *Informazioni Marittime*, settembre 1962, pag. 666; *24 Ore*, 7 novembre 1962, pag. 5.

(22) *Statistik der Schifffahrt*, ottobre 1962, pag. 41.

avanza nere previsioni per l'avvenire e prevede una ulteriore esasperazione della lotta dei noli, a causa del *surplus* di tonnellaggio. In Norvegia, altro grido di allarme è gettato dal rapporto mensile di ottobre della ditta di mediatori ed ausiliari marittimi *R. S. Platon*, nel quale si afferma che la crisi per la marina norvegese è gravissima, e che per trovare un semestre nel quale l'armamento norvegese abbia ordinato poco come nel 1° semestre del 1962 bisogna andare indietro fino al 1953, quando il Governo aveva vietato i nuovi ordini; la situazione dei cantieri norvegese appare all'estensore del rapporto così grave, che ritiene decisivo per molte aziende il prossimo semestre (23).

Situazione, quindi, buia su tutto l'orizzonte. Estrema conferma di tale realtà si riscontra nella diminuzione del livello dei prezzi delle costruzioni navali: basti pensare – per fare esempi concreti – che nei cantieri nipponici il prezzo per tonnellata di stazza lorda di una cisterna da 46.000 tonnellate è disceso, dal 1957 ad oggi, da 233 a 130-135 dollari, e quello di una nave da carico secco da 15.000 tonnellate di stazza lorda da 287 a 161 dollari; in Svezia il prezzo di una cisterna da 50.000 tonnellate di stazza lorda è di 126 dollari (24). Una competizione a tali livelli-limite, per i cantieri degli altri paesi, significherebbe attuare una politica disperata di reperimento di ordini ad ogni costo.

CONCLUSIONE.

Non vi è quindi che prendere atto della realtà. La crisi cantieristica mondiale – direttamente innestata nella crisi dell'industria armatoriale – ha cessato da tempo di avere caratteristiche comunque congiunturali per assumere chiaramente il carattere di una crisi strutturale. L'esistenza di un pesante squilibrio tra la domanda e l'offerta di naviglio è destinata ad aggravarsi nel prossimo avvenire, con l'entrata in servizio delle navi oggi in costruzione o in ordinazione per numerosi milioni di tonnellate di stazza lorda (17-18).

Nel settore cantieristico, poi, l'incremento continuo dell'offerta, dovuto anche a ragioni extra-economiche, renderebbe quanto mai attuale l'appello alla razionalizzazione internazionale del settore, invocata nella relazione 206 di Westinform, in cui vengono drammaticamente contrapposti i 13 milioni della capacità mondiale all'insufficiente produzione di 7,6 milioni (25). Al di là di ogni suggestiva ipotesi, però, rimane confermata ancora una volta, così come gli studiosi più provveduti avevano da tempo avvertito (26), l'esistenza di una grave crisi di struttura nell'industria mondiale delle costruzioni navali. La sola ragionevole previsione che si può fare è che tale crisi di struttura non è destinata ad esaurirsi rapidamente, ma anzi, probabilmente, ad aggravarsi ancora nel prossimo avvenire.

(23) *Journal de la Marine Marchande*, 6 settembre 1962, pagg. 1939-40; 1° novembre 1962, pag. 2366; 15 novembre 1962, pagg. 2508-09.

(24) Vedi *Rivista Marittima*, ottobre 1961, pag. 101.

(25) Cfr. *Informazioni Marittime*, settembre 1962, pag. 668.

(26) Cfr. ad esempio, P. Léonard « *Y a-t-il une crise de structure de la construction navale ?* », in *Revue Economique*, luglio 1961, pagg. 564-95.

NOTIZIE AGGIUNTIVE ALLA NOTA
SULL'INDUSTRIA CANTIERISTICA ALL'ESTERO

In *Germania* i cantieri accettano prezzi inferiori dal 15 al 20 per cento al costo, pur di ricevere ordini, e tuttavia sono stati attuati nuovi licenziamenti anche dai cantieri *Seebeck* ed altri se ne preparano dai cantieri di Brema. Il presidente dell'Associazione cantieristica tedesca, signor Westphal, definisce « utopia » l'idea di un accordo internazionale per la riduzione della potenzialità dei cantieri, e chiede al governo aiuti fiscali e creditizi (1).

In *Gran Bretagna* chiuderà, per mancanza di commesse dal 31 marzo prossimo venturo, anche il cantiere *Cook Welton and Gemmel* di Beverly, mentre è unanime la preoccupazione per il futuro ed anche i cantieri *Cammell Laird* cercano di organizzarsi per una produzione standardizzata (2).

I cantieri del *Giappone* perseguono con crescente intensità la politica di diversificazione; pare decisa la costruzione di un cantiere di montaggio in *India*, ma secondo quanto scrive Masataka Chihaya, del *Japan Shipping and Shipbuilding*, le previsioni sull'avvenire non sono ottimistiche. In ogni caso, i profitti che si sono ricavati dalle altre attività industriali sono stati superiori a quelli ottenuti dalla costruzione navale (3).

M. Léonard, amministratore civile al Segretariato della Marina Mercantile della *Francia*, parlando del IV piano francese, torna a sottolineare che l'attività cantieristica « è in preda ad una crisi di struttura e non solo di congiuntura » (4). Lo stesso ripete in *Svezia* M. Hilding Nielsen, direttore generale dei cantieri *Götaverken* e presidente dell'Associazione svedese dei costruttori navali, e ne ribadisce il « carattere permanente », mentre in *Norvegia* M. Odde Göthe, segretario generale del Ministero dell'Industria, afferma l'urgenza di integrare i cantieri in unità più importanti (5).

La *Polonia*, a quanto informa il dottor Czeslaw Wojewdka, della *Tecnica i Gospodarka Morska*, sta ampliando i propri cantieri ed espanderà la relativa capacità produttiva fino ad 1.300.000 tonnellate di stazza lorda per il 1980.

(1) *Shipbuilding and Shipping Record*, 27 settembre 1962; *Journal de la Marine Marchande*, 22 novembre 1962, pagg. 2558 e 2560.

(2) *Lloyd List and Shipping Gazette*, 3 ottobre e 19 ottobre 1962.

(3) *The Shipping World*, 10 ottobre 1962; *Marine Marchande 1962*, Parigi 1962, pag. 258; *Journal de la Marine Marchande*, 22 novembre 1962, pag. 2564.

(4) *Marine Marchande*, cit., pag. 176.

(5) *Marine Marchande*, cit., pag. 60; *Journal de la Marine Marchande*, 22 novembre 1962, pagg. 2558-59.

In *Spagna*, secondo il direttore dell'*Oficina Central Maritima*, la capacità di produzione arriva già a 400.000 tdw annue, e Don José A. D. de Sumonte, vice direttore della *Compania Euskalduna* di Bilbao, annuncia ed auspica nuovi potenziamenti, dei quali non è da stupirsi, data la politica governativa di sostegno (6). Anche la *Grecia* aumenta il proprio potenziale, e si ha notizia del permesso concesso dal Governo greco per l'importazione di materiali per 8 milioni di dollari, destinati alla costruzione di un cantiere per navi fino a 50.000 tdw nella baia di Megara (7): è evidente che la *Grecia* vuole rendersi, almeno in parte, indipendente dall'estero per le proprie flotte sotto bandiera nazionale e sotto bandiera di comodo (Panama, Liberia, Libano, ecc.). Negli U. S. A., infine, malgrado gli sforzi perseguiti dai cantieri per aumentare la produttività, si è registrata nei primi 8 mesi del 1962 una ulteriore flessione del carico di lavoro del 33 per cento (8).

(6) *Marine Marchande*, cit., pagg. 92, 234-36 e 249; *Westinform Shipping Report*, n. 187.

(7) *The Syren*, 31 ottobre 1962.

(8) *Lloyd's List*, 4 ottobre 1962, *Journal de la Marine Marchande*, 22 novembre 1962, pag. 2562.

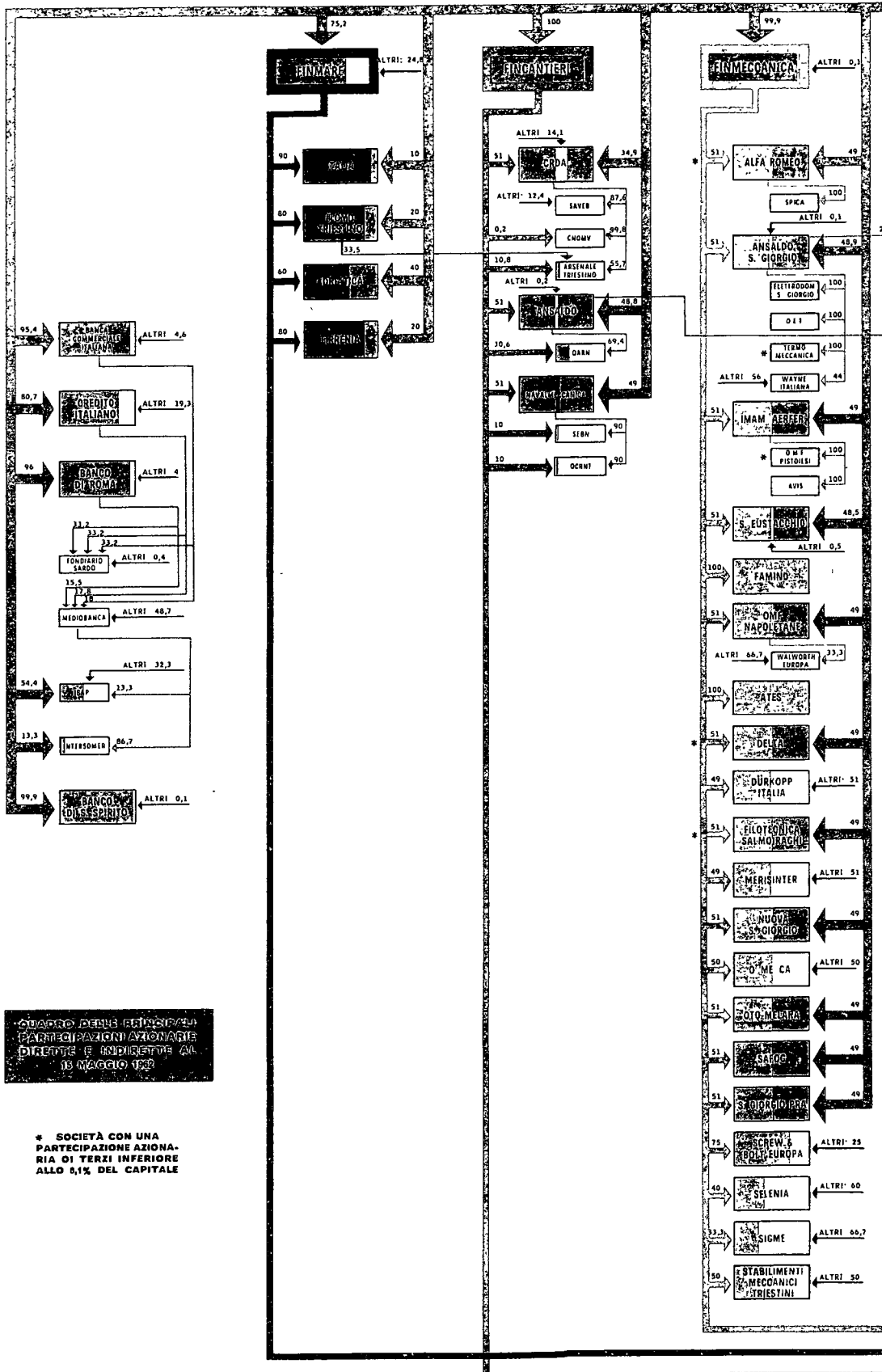
**FONTI DI COPERTURA DEL FABBISOGNO COMPLESSIVO
DEL GRUPPO I. R. I. NEL PERIODO 1950-1961**
(in miliardi di lire correnti)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	Totali	%
Autofinanziamento . . .	8,3	16,8	26,5	35,0	51,4	59,7	70,5	75,0	75,8	97,0	142,9	165,4	824,3	29,6
Apporti del mercato . . .	56,6	37,5	103,1	63,5	60,1	44,4	45,6	79,9	186,8	155,0	149,2	171,4	1.780,8	64,0
operazioni a lunga e me- dia scadenza													1.153,1	41,4
operazioni a breve sca- denza (a)	23,2	37,6	24,8	23,0	10,0	15,4	64,2	79,1	- 36,6	- 0,1	- 1,7	49,4	288,3	10,4
sottoscrizioni di terzi azionisti	6,8	4,0	4,3	18,9	9,4	16,2	19,7	37,4	15,2	36,8	42,7	21,9	233,3	8,4
smobilizzi e realizzazioni (a) .	0,4	1,0	1,3	4,1	6,7	2,1	2,9	5,4	7,8	17,2	5,5	12,4	66,8	2,4
utilizzo disponibilità e altre attività	2,2	9,7	2,7	2,0	2,0	2,7	1,7	1,8	7,3	3,4	1,1	2,7	39,3	1,4
Apporti dello Stato	-	40,0	20,0	-	-	-	-	-	-	(b) 24,4	(c) 39,2	55,0	178,6	6,4
	97,5	146,6	182,7	146,5	139,6	140,5	204,6	278,6	256,3	333,7	378,9	478,2	2.783,7	100,0

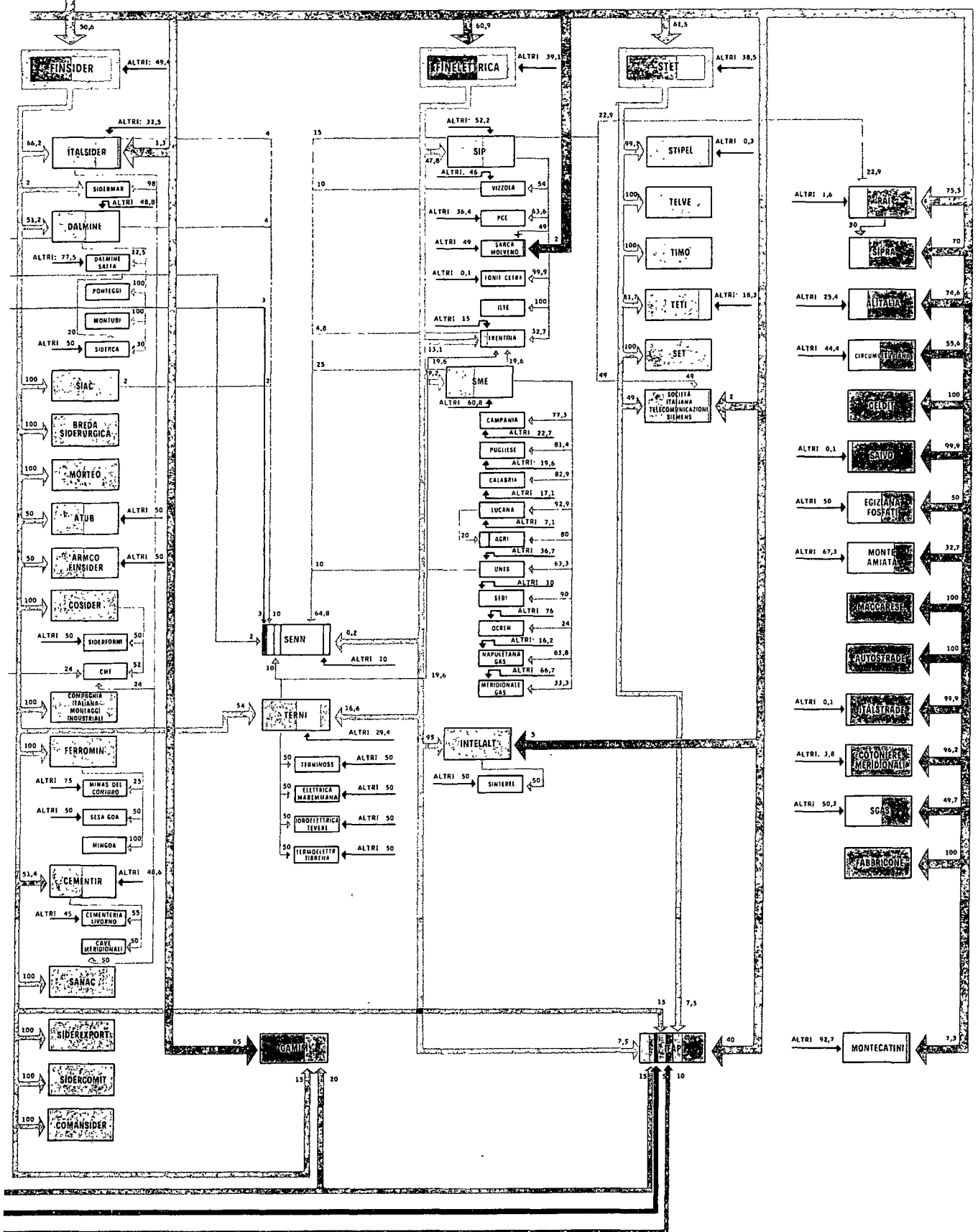
(a) Al netto delle duplicazioni (partite intergruppo).

(b) Al netto del rimborso di 5,6 miliardi al Tesoro.

(c) Di cui 4,2 miliardi per rilievo di azioni Alitalia da parte del Ministero delle partecipazioni statali.



IRI



GLI INVESTIMENTI DEL GRUPPO I. R. I. NEL MEZZOGIORNO
NEL PERIODO 1951-1962 (1)

PREMESSA

Per un esame dell'entità e dei criteri dell'intervento del gruppo I. R. I. nelle regioni meridionali del paese, sarà considerata anzitutto la dislocazione territoriale del gruppo nel 1950, all'inizio del periodo considerato.

Successivamente verranno esaminati gli sviluppi del gruppo nei due periodi 1951-57 e 1958-62. Si ricorda che nel 1950 entrò in vigore la legge sulla Cassa per il Mezzogiorno e nel 1957 la legge n. 634 concernente l'obbligo, da parte delle aziende a prevalente partecipazione statale, di riservare al Mezzogiorno il 40 per cento degli investimenti globali ed il 60 per cento degli investimenti in nuove iniziative.

L'esame verrà condotto, distinguendo i settori manifatturieri, dove è possibile una politica di localizzazione, dalle aziende di servizi, minerarie e altre dove, in particolare per le necessità connesse alla struttura dell'utenza o all'ubicazione dei giacimenti, i margini per tale politica sono particolarmente ristretti.

Un cenno a parte sarà dedicato all'attività dell'I. R. I. nel settore autostradale, non avente carattere industriale.

Non vengono invece considerati, in questa sede, i settori dei trasporti marittimi ed aerei, non suscettibili di riferimento ad alcuna parte del territorio nazionale (2).

I.

LA STRUTTURA DEL GRUPPO I. R. I. ALL'INIZIO DEL PERIODO (1950)

1. — SETTORI A LOCALIZZAZIONE INFLUENZABILE.

All'inizio del decennio risultavano ubicate nel Mezzogiorno le seguenti unità produttive nei settori manifatturieri a localizzazione influenzabile:

a) *Siderurgia:*

stabilimento per la produzione di acciaio a ciclo integrale e annessi laminatoi a Bagnoli (di proprietà Società I. L. V. A.);

stabilimento destinato a seconde lavorazioni a Torre Annunziata (di proprietà Società I. L. V. A.).

(1) Fanno parte del Mezzogiorno, ai fini della presente trattazione, tutte le zone cui si applicano le norme della legge istitutiva della Cassa e disposizioni successive.

(2) Ivi inclusi i dati relativi alla Società Sidermar, che gestisce la flotta del gruppo Finsider.

La capacità produttiva di tali centri era dell'ordine di 300 migliaia di tonnellate per l'acciaio (pari a circa il 17-18 per cento della capacità produttiva dell'intero gruppo Finsider) e di oltre 350 migliaia di tonnellate per la ghisa (pari ad oltre il 60 per cento della totale capacità produttiva Finsider).

In complesso, l'occupazione del settore siderurgico del gruppo nel Mezzogiorno assommava, a fine 1950, a 5.500 unità circa, pari a circa il 10 per cento dell'occupazione totale di questo settore alla stessa data.

b) *Meccanica*

b-1°) *settore cantieristico*: cantiere di Castellammare di Stabia e bacini del porto di Napoli (di proprietà Navalmeccanica);

b-2°) *settore meccanico* (esclusi i cantieri navali):

stabilimento per lavorazioni meccaniche e fonderie di Napoli (di proprietà Navalmeccanica);

stabilimento per produzioni motoristiche (motori di aviazione, meccanica fine) di Pomigliano d'Arco (di proprietà Metalmeccanica);

stabilimento per riparazioni di motori di bordo di Taranto (di proprietà Officine Elettromeccaniche Pugliesi);

stabilimento per la produzione di siluri, di parti meccaniche, e di ciclomotori di Baia (di proprietà I. Me. Na.);

stabilimento di meccanica varia (fucinatura, carpenteria, materiale ferroviario, munizioni) di Pozzuoli (di proprietà Stabilimenti Meccanici di Pozzuoli);

stabilimento per la produzione di materiale rotabile ferroviario e per le produzioni aeronautiche (di proprietà dell'Aerfer);

stabilimento per la produzione di macchinario per scatolame ed utensileria di Napoli (di proprietà F. A. M. A.);

stabilimento per lavorazioni ferroviarie e di carpenteria di Palermo (proprietà O. M. S. S. A.).

Complessivamente, a fine 1950, nel settore cantieristico-meccanico meridionale l'occupazione era di 9.000 unità circa, pari all'11 per cento circa dell'occupazione totale del settore meccanico del gruppo.

c) *Altre aziende manifatturiere*

c-1°) *cemento e affini*: cementificio di Bagnoli, con una produzione, nel 1950 di circa 100.000 tonnellate pari al 2 per cento della produzione nazionale (di proprietà I. L. V. A.);

stabilimento di Cagliari per la lavorazione di refrattari da argilla e caolino (di proprietà S. A. N. A. C. società del gruppo Finsider).

c-2°) *cellulosa e carta*: stabilimento di Chieti, unica unità produttiva del gruppo operante nel ramo, per la produzione di cellulosa dalla paglia di grano (di proprietà Celdit).

Complessivamente, a fine 1950, erano occupati negli stabilimenti suddetti circa 400 addetti (45 per cento dell'occupazione totale delle aziende manifatturiere del gruppo estranee al settore siderurgico e meccanico).

2. — SETTORI A LOCALIZZAZIONE NON INFLUENZABILE.

(aziende di servizi e varie).

A) *Telefoni*. — Delle tre società controllate dal gruppo S. T. E. T. a fine 1950 (Stipel, Telve, Timo) una, la Timo, operava anche nel Mezzogiorno (e precisamente negli Abruzzi e Molise e nella parte, ubicata nel Mezzogiorno, delle province di Rieti ed Ascoli Piceno). Al 31 dicembre 1950 la consistenza degli impianti ubicati nel Sud era di 10.850 km.cto di rete urbana e di 9.204 km.cto di rete extraurbana; gli apparecchi installati erano 14.089 e gli abbonati 12.024.

Addetti: circa 400, pari a circa il 4 per cento del totale del gruppo S. T. E. T.

B) *Energia elettrica*. — Operavano nel sud le società appartenenti al gruppo S. M. E. (Pugliese di elettricità, Elettrica della Campania, Elettrica delle Calabrie, Lucana Imprese Elettriche e Unione Esercizi Elettrici) e la Terni (1). Al 31 dicembre 1950 la potenza installata delle aziende del gruppo I. R. I. nelle regioni meridionali del paese era dell'ordine di 710 MW, pari a quasi due quinti del totale del gruppo. L'energia immessa in rete nel 1950 fu dell'ordine di 2.200 GWh. Gli addetti al 31 dicembre 1950 erano circa 7.200, pari al 44 per cento del totale dipendenti delle aziende che attualmente sono comprese nel gruppo Finelettrica.

C) *Radiotelevisione*. — Il servizio di radiodiffusione, esercitato in esclusiva dalla R.A.I., si estendeva al complesso delle regioni meridionali. La consistenza degli impianti al 31 dicembre 1950 era la seguente: 16 trasmettitori ad onde medie, 1 ad onde corte ed 1 a modulazione di frequenza per complessivi 177 chilowatt. Gli abbonati assommavano a 670.000, pari al 21 per cento degli abbonati alle radiodiffusioni.

Per quanto concerne il servizio televisivo esso, come è noto, non esisteva ancora a quella data nel nostro paese.

Al 31 dicembre 1950 il numero degli addetti nel Mezzogiorno era di circa 300, pari all'8 per cento degli addetti R.A.I.

D) *Altre aziende*. — Nel 1950 operavano nel Mezzogiorno nel settore *minerario* la società Ferromin, che sfruttava i giacimenti di ferro dell'isola d'Elba, di San Leone (Cagliari) e della Nurra (Sassari) e la società A.B.C.D. (Asfalti Bitumi Combustibili e Derivati) con attività di estrazione delle rocce asfaltifere nel ragusano. Gli addetti nelle due società minerarie erano circa 1.000.

Nel settore dei *trasporti*, erano in attività le Società Strade Ferrate Secondarie Meridionali (Circumvesuviana) e Ferrovie Secondarie della Sicilia, con complessivi 900 addetti.

Sono infine da ricordare le società Terme di Agnano e Grandi Alberghi Siciliani, quest'ultima con quasi 300 addetti. Complessivamente i dipendenti delle aziende varie a localizzazione non influenzabile erano circa 2.200 (65 per cento del totale I.R.I. in tale settore).

(1) Tanto la U. N. E. S. del gruppo S. M. E. che la Terni possiedono impianti all'infuori del Mezzogiorno; in particolare l'U. N. E. S. serve la parte delle Marche non compresa nel Mezzogiorno, oltre all'Umbria e zone limitrofe della Toscana.

* * *

Un quadro riassuntivo dell'occupazione nelle aziende appartenenti al gruppo I.R.I. nel Mezzogiorno è presentato nella seguente tabella.

TABELLA N. 1. — *Occupazione nelle aziende industriali del gruppo I.R.I. operanti nel Mezzogiorno nel 1950.*

(in migliaia di unità)

SETTORI	Italia	Mezzogiorno	Mezzogiorno in percentuale Italia
<i>I. - A localizzazione influenzabile.</i>			
1. - Siderurgia	55,8	5,5	9,8
2. - Meccanica e Cantieri.	81,1	9,0	11,1
3. - Altre aziende	1,1	(a) 0,5	45,4
Totale I	138,0	15,0	10,8
<i>II. - A localizzazione non influenzabile.</i>			
1. - Telefoni	10,5	0,4	3,8
2. - Energia elettrica	16,3	7,2	44,2
3. - Radiotelevisione.	3,6	0,3	8,3
4. - Altre aziende	3,4	(b) 2,2	64,7
Totale II	33,8	10,1	29,9
TOTALE GENERALE	171,8	25,1	14,6
(a) S. A. N. A. C., Celdit.			
(b) Ferromin, A. B. C. D., Strade Ferrate Secondarie Meridionali, Grandi Alberghi Siciliani, Ferrovie Secondarie della Sicilia.			

Dall'esame della tabella risulta chiaramente come nel 1950 la struttura produttiva dell'I.R.I., ereditata, nei suoi aspetti essenziali, dalle operazioni di salvataggio bancario che avevano portato alla nascita dell'Istituto stesso, gravitasse in misura particolarmente accentuata verso le regioni centro-settentrionali del paese; e questo soprattutto nei settori di base, siderurgico e meccanico.

II.

L'ESPANSIONE DELLE ATTIVITÀ DEL GRUPPO NEL MEZZOGIORNO
NEL PERIODO 1951-62

1. — SETTORI A LOCALIZZAZIONE INFLUENZABILE.

A) *Siderurgia*. — Negli anni 1951-1957, essendo stata avviata a conclusione nel 1950 la fase di ricostruzione, l'ulteriore sviluppo dell'apparato produttivo Finsider veniva ad essere condizionato, in primo luogo, dalla forte espansione della domanda di acciaio che provocava notevoli tensioni sul mercato del rottame, materia prima spesso non ottenibile a condizioni convenienti e soggetta a forti fluttuazioni di prezzo di origine speculativa; in secondo luogo la politica di integrazione europea perseguita dal Governo, che nel settore siderurgico doveva portare, nel 1952, all'entrata dell'Italia nella C.E.C.A., imponeva una rilevante riduzione dei costi di produzione per mettere la nostra siderurgia in grado di affrontare una concorrenza senza precedenti in questo settore.

Dati questi presupposti, il piano di sviluppo della siderurgia del gruppo, definito nei suoi termini essenziali nel 1945 (« Piano Sinigaglia ») prevedeva:

il massimo sviluppo degli esistenti impianti a ciclo integrale; inoltre venne decisa la ricostruzione, su scala molto maggiore, del grande stabilimento di Cornigliano, i cui impianti quasi ultimati erano stati asportati per azione bellica nel 1943. Questa espansione degli impianti fondati sul minerale era vista come la condizione essenziale per svincolare l'espansione della produzione di acciaio dalle necessità di crescenti importazioni di rottame;

la concentrazione e la specializzazione della produzione nelle aziende esistenti per contrarre i costi di produzione, livellandoli a quelli della concorrenza internazionale.

La decisione di realizzare il grande impianto di Cornigliano ha naturalmente condizionato, nel periodo in esame, la politica di investimenti del gruppo nel settore siderurgico, essendo la nuova unità, nelle dimensioni che la moderna tecnologia ha reso convenienti (la capacità produttiva dell'impianto è stata rapidamente portata dalle 600 mila tonnellate di acciaio grezzo iniziali a 1,2 milioni di tonnellate), in grado di dare un apporto sostanziale alla copertura del fabbisogno di acciaio del paese nel periodo considerato.

Ciononostante il programma siderurgico del gruppo ha comportato significativi sviluppi anche per le aziende meridionali. In particolare l'impianto a ciclo integrale di Bagnoli è stato notevolmente ampliato con la costruzione dell'acciaiera Thomas e di nuovi laminatoi e con il radicale ammodernamento di un terzo altoforno in aggiunta ai due ricostruiti nel dopoguerra.

Nel 1957 la produzione degli impianti di Bagnoli raggiunse le 427.000 tonnellate di ghisa (con un incremento del 102 per cento sulla produzione del 1950) e le 602.000 tonnellate di acciaio (con un incremento del 508 per cento sulla produzione del 1950), pari rispettivamente al 25 per cento ed al 17 per cento della produzione totale del gruppo.

Oltre all'espansione degli impianti esistenti nel quadro del piano sopra descritto, il gruppo avviò nel Mezzogiorno una iniziativa con la costruzione a Torre Annunziata, da parte della Società Dalmine, di uno stabilimento per la produzione di tubi saldati; tale stabilimento è entrato in esercizio nel 1955 con una capacità produttiva di circa 35 mila tonnellate di tubi.

In complesso, gli investimenti siderurgici del gruppo nell'Italia meridionale, nel periodo 1951-57, sono stati pari a miliardi di lire 25, così distribuiti:

I. L. V. A.:		
Bagnoli	Miliardi di lire	21
Torre Annunziata	»	» 2
DALMINE:		
Torre Annunziata	»	» 2

Nel 1957 risultavano occupati negli stabilimenti siderurgici meridionali del gruppo 5.900 addetti, pari all'11 per cento circa dell'occupazione totale del settore siderurgico.

* * *

Il più recente periodo 1958-62 si caratterizza soprattutto per la importante iniziativa riguardante la creazione di un nuovo centro siderurgico a ciclo integrale a Taranto, centro che risulterà uno dei maggiori e più modernamente attrezzati del Mercato Comune, e che non mancherà di esercitare effetti di propulsione sullo sviluppo industriale ed economico delle regioni meridionali. La convenienza del nuovo impianto è da ricercarsi, anzitutto, nella dinamica di lungo periodo della domanda nazionale di acciaio, che è previsto possa saturare la capacità produttiva dei centri già in funzione, pur ampliati con l'impiego di una più moderna tecnologia, entro il periodo necessario per la costruzione del nuovo impianto.

Il nuovo centro entrerà in esercizio nel 1965 con una produzione iniziale annua di 1,8 milioni di tonnellate di ghisa e 2 milioni di tonnellate di acciaio, che potrà essere ulteriormente aumentata. Esso conterà, inizialmente, di due altiforni di grande capacità, con annessa cokeria, di un'acciaieria e di impianti per la laminazione a caldo e a freddo, oltre a un grande tubificio, entrato in esercizio nel 1962, che ha raggiunto in tale anno una produzione di 200.000 tonnellate. Infine i sottoprodotti di altoforno saranno utilizzati da una nuova grande cementeria di cui si dirà in appresso.

Il centro di Bagnoli, nel quale sono entrati in funzione nel 1960 un quarto grande altoforno, che ha portato all'incirca al raddoppio della produzione, e un nuovo treno sbozzatore, ha raggiunto, nel 1962, una produzione stimata in 867.000 tonnellate di ghisa e 838.000 tonnellate di acciaio, pari rispettivamente al 27 per cento ed al 16 per cento del totale del gruppo. Lo stabilimento Italsider di Torre Annunziata, ai fini di una sua specializzazione produttiva, è stato adibito a seconde lavorazioni, utilizzando l'acciaio prodotto nel centro di Bagnoli.

Lo stabilimento Dalmine di Torre Annunziata ha raggiunto, nel 1962, una produzione di 70.000 tonnellate di tubi saldati, con un incremento, sul 1957, del 100 per cento.

Gli investimenti complessivi stimati negli stabilimenti siderurgici meridionali del gruppo ammontano, per il periodo 1958-62, a 78 miliardi (pari al 27 per cento del totale di gruppo), importo più che triplo di quello del settennio precedente e pur tuttavia destinato a essere ancora nettamente superato nel prossimo quadriennio, in relazione al completamento dei programmi in corso, che prevedono, nel periodo fino al 1965, un investimento di circa 340 miliardi.

L'occupazione, nel settore siderurgico meridionale ha raggiunto, alla fine del 1962, la cifra stimata di 8.400 unità, con un incremento del 42 per cento sul 1957.

B) *Meccanica*. — La valutazione dell'attività che nel periodo 1951-57 il gruppo ha svolto nel Mezzogiorno nel settore meccanico (che comprendeva, fino al 1959, anche quello cantieristico) deve tener conto della particolare natura dei problemi affrontati in relazione alla complessa evoluzione dell'intero settore. Nel 1951 la Società Finanziaria Meccanica (Finmeccanica) — costituita dall'I. R. I. nel 1948 per il coordinamento tecnico e finanziario delle aziende meccaniche controllate dall'Istituto, con la sola eccezione, a tutt'oggi, della Siemens — si trovava impegnata in un'opera di radicale riassetto. L'azione era diretta alla riorganizzazione di un complesso di attività estremamente eterogenee, per natura e dimensioni; la difficoltà maggiore era data dalla presenza nel gruppo di aziende ancora lontane da un assetto economico, il cui risanamento doveva realizzarsi rispettando l'esigenza di mantenere l'occupazione il più possibile al livello esistente.

Le principali direttive dell'opera di riassetto miravano all'avvio di produzioni sostitutive di quelle militari da inserire sul mercato civile ed alla connessa creazione *ex novo* di una rete commerciale, interna ed estera, al raggruppamento delle aziende in complessi omogenei e alla effettuazione di investimenti diretti a ridurre i costi e ad ampliare la capacità produttiva.

È da sottolineare che le aziende meccaniche del gruppo erano in misura prevalente dedicate a produzioni di natura militare, soprattutto nel Mezzogiorno dove per di più le distruzioni conseguenti alla guerra risultarono più gravi. L'azione svolta è stata pertanto condizionata da questa situazione che imponeva, anzitutto la ricostruzione e la contemporanea conversione a produzioni per il mercato civile degli impianti nelle ubicazioni preesistenti dove occorreva, come detto, assicurare l'occupazione alla manodopera disponibile.

Nel quadro della politica economica governativa il gruppo è stato inoltre chiamato a rilevare altre aziende meccaniche, private e del F. I. M., in condizioni fallimentari. In tale situazione è tanto più significativo che il gruppo abbia potuto anche dar vita, nel periodo in esame, a nuove iniziative, le quali riguardano tutto il Mezzogiorno.

È quasi superfluo sottolineare che ai problemi tecnici si sono aggiunti non trascurabili problemi finanziari, legati all'impossibilità per il settore meccanico di avere una propria autonoma capacità di credito, per cui l'Istituto ha dovuto provvedere costantemente alla copertura dei fabbisogni finanziari dell'azione intrapresa.

Un quadro delle principali iniziative, realizzato nel periodo considerato, nel settore meccanico, è riportato qui di seguito.

Produzioni automotoristiche. — La società Alfa Romeo — dopo aver preso in affitto nel 1951 dalla Metalmeccanica gli impianti di Pomigliano d'Arco — ampliò progressivamente la sua attività in campo automotoristico, con lavorazioni ausiliarie per lo stabilimento di Milano, ed in campo aeronautico, con la sistemazione definitiva del reparto per la revisione di motori di aereo, sia a pistone che a getto.

Materiale rotabile ferroviario. — L'attività del gruppo nel settore del materiale rotabile ferroviario ha ricevuto impulso nel Mezzogiorno a seguito del rilievo, avvenuto nel 1951, degli stabilimenti I. M. A. M. e A. V. I. S. precedentemente gestiti dal F. I. M. La decisione del rilievo fu presa allo scopo di permettere a tali aziende di passare da una gestione liquidatoria a un loro riordino nel quadro del programma del gruppo per il settore meccanico napoletano.

L'I. M. A. M.-Aerfer (Industrie Meccaniche Meridionali Aerfer), sorta nel 1955 con la fusione dell'I. M. A. M. (rilevata, come detto, dal F. I. M.) e dell'Aerfer (Officine di Pomigliano per le Costruzioni Aeronautiche e Ferroviarie) raggiunse ben presto una gestione equilibrata, in seguito ad una radicale riorganizzazione.

Elettronica. — Una serie di nuove iniziative prese nel periodo considerato nel campo dell'elettronica permisero di localizzare nel Mezzogiorno i centri più interessanti dell'attività del gruppo in questo settore d'avanguardia. Al riguardo sono da ricordare:

a) la costituzione, a Fusaro (Napoli), nel 1951, della Microlambda, società attrezzata per la produzione di complessi elettronici e radar;

b) la costituzione, nel 1952, da parte della Marconi Italiana, di un nuovo stabilimento all'Aquila per la fabbricazione di valvole termoioniche.

Macchinario industriale. — La partecipazione del gruppo nel settore del macchinario industriale è stata generalmente modesta; trattavasi invero di attività a carattere collaterale svolta presso molteplici aziende. L'azione è stata essenzialmente diretta nel periodo considerato alla concentrazione delle produzioni per un definitivo riassetto, specialmente nel ramo delle macchine utensili.

Da notare in particolare la costituzione nel 1952 della Fa. M. Ind. (Fabbrica Macchine Industriali) per la produzione di macchine da scatolame e, in via sussidiaria, di particolari di macchine utensili. A tale società sono stati apportati gli impianti della F. A. M. A., posta in liquidazione nel 1957.

Un cenno a parte deve farsi dell'acquisizione nel 1951 da parte dell'I. R. I. di una partecipazione di minoranza, a fini di risanamento e di sviluppo, nella Società Merisinter (Meridionale Prodotti Sinterizzati), ceduta nel 1957 alla Finmeccanica; la società esplica l'attività nel campo della produzione di ferro elettrolitico e nella costruzione per sinterizzazione di particolari meccanici.

Nel periodo 1951-57 gli investimenti in impianti, effettuati nelle aziende meccaniche del gruppo situate nel meridione, possono valutarsi nell'ordine di 10 miliardi di lire.

Per quanto riguarda l'occupazione essa a fine 1957 raggiunse le 8.000 unità.

* * *

Il periodo 1958-1962 è stato contraddistinto dal proseguimento dell'opera di riorganizzazione e di specializzazione precedentemente avviata, al fine di creare omogenei complessi aziendali operanti in validi settori produttivi. Al tempo stesso sono state intraprese numerose nuove iniziative, anche in settori di produzione meccanica nuovi per il gruppo, in vista della creazione di unità produttive dotate di un elevato livello tecnico e di un mercato in espansione. A tale scopo si è spesso fatto ricorso alla collaborazione di grandi gruppi italiani e stranieri, capaci di offrire, oltre ad un apporto finanziario, la propria esperienza tecnica e la propria organizzazione commerciale.

Lo sforzo compiuto nel Mezzogiorno va anche valutato tenendo presenti le ragioni economico-sociali che hanno indotto il gruppo ad avviare contemporaneamente nuove iniziative meccaniche anche nelle zone centro-settentrionali colpite dalla crisi cantieristica.

Le principali iniziative prese possono così sintetizzarsi:

produzione automotoristica: per quanto riguarda lo stabilimento di Pomigliano d'Arco dell'Alfa Romeo, gli accordi intervenuti con la *Renault* hanno reso possibile la realizzazione di un moderno impianto per la produzione in grande serie dei motori *Diesel* e l'avvio del montaggio delle vetture *Renault R4*, mentre è stato completato l'accentramento di tutte le lavorazioni relative ai veicoli industriali;

lavorazioni aeronautiche: gli importanti lavori di ampliamento e ammodernamento degli impianti dell'Alfa Romeo di Pomigliano, eseguiti nel periodo in esame, consentono oggi a questa azienda di effettuare revisioni di motori a reazione dei più diversi tipi, compresi i più moderni, nonché la costruzione di parti staccate per aerei militari.

Anche i due stabilimenti dell'I. M. A. M.-Aerfer dediti a lavorazioni aeronautiche (Pomigliano per la costruzione di parti staccate e Capodichino per la revisione e le riparazioni) si presentano oggi adeguatamente attrezzati per le loro attività, riguardanti prevalentemente l'aeronautica militare;

materiale rotabile ferroviario: è stato completato il concentramento di tutta l'attività di costruzioni ferroviarie del Mezzogiorno presso il centro di Pozzuoli dell'I. M. A. M.-Aerfer, centro che risulta dalla radicale trasformazione degli impianti della società Stabilimenti Meccanici di Pozzuoli, posta in liquidazione nel 1958; è da rilevare che tale centro conserva anche i tradizionali reparti di fucinatura e stampaggio presso i quali vengono, tra l'altro, prodotti gli alberi a gomito per i motori *Diesel* dell'Alfa Romeo di Pomigliano. Per quanto riguarda le riparazioni ferroviarie, tutto il lavoro di questo tipo, prima distribuito fra varie aziende, è stato concentrato presso la società A. V. I. S., Industrie Stabiensi Meccaniche e Navali di Castellammare di Stabia.

Un'altra iniziativa da segnalare in questo campo è quella delle O. Me. Ca. (Officine Meccaniche Calabresi), costituite nel 1961 in compartecipazione con la Fiat per la produzione di materiale rotabile ferroviario; lo stabilimento relativo verrà completato a Reggio Calabria entro il 1963.

È da notare che per le aziende operanti nel Mezzogiorno in questo settore si prospettano buone possibilità di lavoro nel quadro del piano decennale di sviluppo delle ferrovie dello Stato, nel quale, com'è noto, è prevista una riserva del 40 per cento degli ordinativi alle aziende meridionali;

elettronica: nel 1960 è stata costituita, in compartecipazione con la compagnia americana *Raytheon* e con la Edison, la Selenia, cui è stato conferito lo stabilimento del Fusaro, già della Microlambda, società che è stata nel frattempo posta in liquidazione. L'attività di questa azienda si esplica prevalentemente nella partecipazione a programmi di cooperazione internazionale nel campo delle produzioni militari, nel quale l'Italia è presente accanto ai più importanti paesi europei.

Accanto alle lavorazioni militari, l'azienda svolge una propria attività nel campo civile, riguardante soprattutto radars ed apparecchiature per telecomunicazioni.

Nel 1959, a seguito di accordi con la Marconi Italiana, lo stabilimento dell'Aquila per la fabbricazione di tubi elettronici e semiconduttori fu apportato nella nuova società A. T. E. S. - Aziende Tecniche Elettroniche del Sud, interamente controllata dal gruppo. Successivamente, nel 1960, furono presi accordi di collaborazione con la R. C. A. in vista della produzione, su licenza di questa società, di valvole termoioniche trasmettenti e riceventi.

Tali accordi hanno, peraltro, subito nel corso del 1962 una completa revisione, in seguito alla quale la responsabilità direzionale dell'azienda è stata riassunta dal gruppo. Attualmente sono allo studio nuove soluzioni che valgano a portare la società su più valide basi economiche. Comunque, oltre ad un ampliamento dello stabilimento dell'Aquila, è in corso la costruzione di una nuova unità produttiva a Catania;

macchinario industriale: negli anni 1958-62 è proseguito favorevolmente lo sviluppo della Fa. M. Ind., sia nella tradizionale produzione di macchinari per scatolame e per cartucceria, sia nella più recente produzione di macchine per imballaggi di cartone ondulato per conto della *S & S Corrugated Machinery Co.* di New York.

Le O. M. F. N. (Officine Meccaniche e Fonderie Napoletane), cui è stato apportato nel 1960 lo stabilimento O. M. F. (Officine Meccaniche e Fonderie) già della Navalmeccanica, hanno proseguito attivamente l'opera di riordino organizzativo e tecnico dell'azienda, la cui attività si concentra principalmente nella fonderia di acciaio, sulle lavorazioni meccaniche e connessi montaggi con specializzazione nel campo del macchinario utensile, nonché nella costruzione di attrezzature per trivellazioni petrolifere, attività, quest'ultima, connessa con l'iniziativa W. E. S. P. A., di cui qui di seguito.

Nel 1961 veniva costituita a Patti (Messina) la Walworth Europa (W. E. S. P. A.) in compartecipazione fra la Finmeccanica (la cui quota azionaria è stata successivamente trasferita alle O. M. F. N.), la *Walworth Co.* di New York e la Compagnia Tecnica Industrie Petroli di Roma. Tale azienda, che ha iniziato la costruzione del proprio stabilimento, produrrà valvole prevalentemente in acciaio fuso per usi petrolchimici.

Nel quadro della iniziativa W. E. S. P. A. va anche considerata la recente acquisizione, da parte dei tre azionisti della W. E. S. P. A. stessa, di partecipazioni paritetiche nella società Biondi di Milano, già da tempo operante nel settore.

Un'altra iniziativa di particolare rilievo è quella della Dürkopp Italia, costituita nel 1960 in compartecipazione con la *Dürkoppwerke A. G.* di Bielefeld (Germania) per la produzione di cuscinetti a rotolamento. Lo stabilimento di Casoria di questa società è entrato in funzione nel corso del 1962, e si prevede di raggiungere il ritmo di regime nel 1964.

Ancora da segnalare è il nuovo impianto di Santa Maria Capua Vetere della S. I. T.-Siemens per la produzione di apparecchiature telefoniche, entrato in esercizio nel 1962.

Un favorevole andamento, nel periodo in esame, ha infine registrato la Merisinter (in cui, come si è detto, la Finmeccanica ha una partecipazione di minoranza), la cui produzione di particolari meccanici sinterizzati, destinati prevalentemente alle industrie automobilistiche, elettromeccanica e delle macchine per ufficio, gode di prospettive di sviluppo particolarmente significative.

* * *

In complesso, gli investimenti effettuati nel Mezzogiorno nel settore meccanico per gli anni 1958-62 sono stimati in 27 miliardi.

È da rilevare che i notevoli sviluppi previsti nei programmi del settore meccanico, approvati per il periodo fino al 1965, comporteranno investimenti addizionali nel Mezzogiorno per 56 miliardi circa.

L'occupazione stimata a fine 1962 ha raggiunto le 9.700 unità, con un incremento, rispetto alla fine del 1957, del 21 per cento.

C) *Cantieri navali.* — Nell'ambito del settore cantieristico le iniziative prese nel periodo 1951-57 erano dirette al riordinamento dell'attività sia della costruzione come della riparazione navale. Presso il cantiere di Castellammare della Navalmeccanica fu avviata una radicale opera di ricostruzione e rimodernamento degli impianti; la capacità produttiva del cantiere, con riferimento a grandi navi da carico, raggiunse le 40.000 tonnellate di stazza lorda.

Nel ramo delle riparazioni navali fu costituita nel 1954 la S. E. B. N. (Società Esercizio Bacini Napoletani) per la gestione del nuovo grande bacino di carenaggio del porto di Napoli; in essa fu incorporato lo stabilimento della Navalmeccanica « Bacini e Scali » che gestiva i due bacini preesistenti.

Gli investimenti relativi a questo periodo ammontano ad oltre 2 miliardi. L'occupazione raggiunse a fine 1957 le 3.300 unità circa.

Nel più recente periodo 1958-62, è anzitutto da segnalare, come detto sopra, la costituzione avvenuta nel 1959, della società Fincantieri, in cui furono raggruppate le aziende a prevalente attività cantieristica, fino allora facenti parte della Finmeccanica, allo scopo di meglio perseguire l'opera di riorganizzazione resa indispensabile dagli effetti, sull'industria cantieristica italiana, della crisi mondiale del settore.

Nel 1960 il gruppo fu chiamato a rilevare i Cantieri Navali di Taranto, dotati di impianti superati e in condizioni fallimentari, per i quali, in considerazione della favorevole posizione geografica e della vicinanza al IV centro siderurgico in costruzione, è stata decisa e già avviata la trasformazione in centro di riparazioni navali, dotato, tra l'altro, di un bacino galleggiante da 28.000 tonnellate di spinta.

Un altro bacino, della stessa portata, è stato completato presso la S. E. B. N., mentre è quasi ultimato il programma di totale ammodernamento del cantiere di Castellammare della Navalmeccanica.

Gli investimenti complessivi sono stimati, per questo periodo, in 15 miliardi.

Il completamento dei programmi in corso nel periodo 1963-65, comporterà investimenti addizionali per 4 miliardi circa.

L'occupazione a fine 1962 ha mantenuto la cifra stimata di 3.300 unità già registrata nel 1957.

D) *Altre aziende manifatturiere:*

d-1°) *cemento e affini:* con la costituzione, avvenuta nel corso del 1951, della società Cementir, nella quale furono accentrate le attività cementiere del I. L. V. A. (impianti di Bagnoli, Cementeria di Livorno), fu dato avvio alla sistemazione e allo sviluppo del settore cementiero.

In primo luogo, in vista dell'utilizzo dei maggiori quantitativi di loppa disponibili a seguito dell'incremento della capacità produttiva degli altiforni di Bagnoli dell'I. L. V. A., fu decisa la costruzione di un nuovo complesso per la produzione di cemento, con una capacità produttiva iniziale di 400 mila tonnellate annue. Lo stabilimento, inaugurato nel 1954, è stato successivamente ampliato ed ha raggiunto nel 1962 una produzione di oltre 1 milione di tonnellate; in tal modo la produzione del gruppo nel Mezzogiorno è passata, pur nel quadro di una fortissima espansione dell'industria italiana del cemento, dal 2 per cento del 1950 a circa il 5 per cento della produzione nazionale ed al 46 per cento della produzione del gruppo nel 1962.

È interessante rilevare che ancora nel 1952 il cemento consumato nel Mezzogiorno proveniva per il 60 per cento dal nord, con elevata incidenza delle spese di trasporto; attualmente le regioni meridionali possono coprire il proprio fabbisogno di cemento alle stesse condizioni del centro-nord.

Ma lo sviluppo di questo settore non si è limitato a queste realizzazioni; in vista dei prevedibili incrementi del consumo e delle possibilità di esportazione via mare, è stata decisa, nel quadro del IV centro siderurgico di Taranto, la costruzione di un nuovo grande cementificio (iniziato nel corso del 1962) che avrà una capacità pari a quella degli stabilimenti di Bagnoli e di Arquata Scrivia.

Gli investimenti nel settore cementiero nel Mezzogiorno nel periodo 1951-62 sono stimati in 9 miliardi di lire.

Nel campo dei *refrattari* la S. A. N. A. C. ha riorganizzato, nel biennio 1955-56, la sua attività produttiva nel Mezzogiorno. Ha infatti incorporato la S. A. F.-I. S. (Società Finanziaria Industriale Sarda) ed avviato la produzione nello stabilimento di Cagliari, apportato da quest'ultima, dopo aver in esso eseguito

radicali opere di rammodernamento. Contemporaneamente ha cessato ogni attività nel vecchio stabilimento di sua proprietà. Attualmente il nuovo stabilimento concorre per circa un quinto alla produzione totale della società. Di recente in esso è stata iniziata la produzione di refrattari idrati mediante utilizzazione di materie prime sarde. Gli investimenti effettuati nel periodo 1951-62 sono dell'ordine di 900 milioni.

d-2°) *tessili*: nel 1956 l'I. R. I. rilevò circa la metà del capitale delle Manifatture Cotoniere Meridionali, partecipazione che nel 1960 fu ampliata fino alla quasi totalità. La società, che rappresenta il più grande complesso cotoniero del Mezzogiorno, svolge la sua attività negli stabilimenti di: Napoli Poggioreale, Angri, Fratta di Salerno e Nocera. Il loro riassetto tecnico-produttivo è ormai entrato nella fase finale di realizzazione.

Particolare rilievo assume la progettata costruzione a Nocera di un nuovo stabilimento della consociata Manifatture Confezioni Meridionali.

Gli investimenti finora effettuati per condurre l'opera di risanamento ammontano a circa 6 miliardi.

d-3°) *cellulosa e carta*: nel 1951 fu completato il ciclo produttivo dello stabilimento di Chieti della Celdit con la messa in marcia di una cartiera che utilizzava parte della cellulosa prodotta nello stabilimento.

Poiché i risultati economici della produzione della cellulosa sono stati assai scarsi e sovente anche negativi, la Celdit decise nel 1958 l'installazione di una nuova macchina continua, che permise di raddoppiare la capacità produttiva di carta consentendo l'impiego della quasi totalità della cellulosa prodotta. Una terza macchina entrerà in funzione nel 1964.

Gli investimenti effettuati nel periodo 1951-62 ammontano a circa 4 miliardi di lire.

* * *

Complessivamente, gli addetti alle aziende varie manifatturiere ammontano, a fine 1962, a circa 5.700 unità.

2. — SETTORI A LOCALIZZAZIONE NON INFLUENZABILE

(aziende di servizi e varie).

A) *Telefoni*. — Dal 1950 al 1957 la T. I. M. O., la sola società del gruppo che in tale periodo operasse in una zona, per quanto ristretta, del Mezzogiorno, ha sviluppato i propri impianti localizzati in tale zona ad un saggio annuo di circa il 16 per cento, per quanto riguarda gli allacciamenti di abbonato e gli apparecchi installati, mentre le reti urbane e extraurbane aumentavano rispettivamente del 23 per cento e del 18 per cento circa all'anno.

Tale ritmo di espansione è superiore a quello mediamente registrato nel periodo dalle altre società del gruppo, per cui il peso, per quanto modesto, dell'attrezzatura telefonica meridionale della T. I. M. O. sul totale del gruppo, aumentava da circa il 2,25 per cento nel 1950 al 2,5 per cento nel 1957.

Alla fine del 1957 si è avuta una importante modificazione nell'assetto dei servizi telefonici con l'acquisizione, da parte dell'I. R. I., delle concessionarie T. E. T. I. e S. E. T. Tale assunzione, che ha riunito sotto il controllo del gruppo tutti i servizi telefonici italiani (fatta eccezione di quelli facenti capo all'Azienda di Stato), ha esteso all'intero Mezzogiorno il settore telefonico del gruppo.

A partire dal 1958, con il rinnovo delle concessioni e l'inserimento nel gruppo delle altre due concessionarie operanti nel Mezzogiorno, l'attrezzatura telefonica delle regioni meridionali ha registrato una rapida espansione. Invero, nelle zone del Mezzogiorno servite dalle due concessionarie di nuova assunzione, i saggi annui di aumento degli impianti, confrontati con quelli del periodo 1950-57, risultano i seguenti:

	1950-57	1958-62
	(saggi annui)	
Numeri di centrale	13,9	18,8
km c.to rete urbana	12,6	24,3
km c.to rete extraurbana	19,0	28,4

In complesso le attività fin qui indicate hanno permesso di portare la densità telefonica (numero di apparecchi per 100 abitanti) del Mezzogiorno da 0,7, valore registrato nel 1950, a 1,9 a fine 1957 ed a 3,8 a fine 1962.

Nello stesso tempo è stato realizzato un notevole miglioramento qualitativo del servizio, attraverso l'adozione delle innovazioni tecniche maturate negli anni più recenti (automatizzazione urbana e teleselezione).

Questi risultati hanno comportato elevati investimenti. Nel periodo 1951-57 il gruppo S. T. E. T. ha investito nel Mezzogiorno (zona T. I. M. O.) 7 miliardi di lire; nel periodo 1958-62, dopo l'entrata del gruppo di T. E. T. I. e S. E. T., gli investimenti sono saliti a 91 miliardi, di cui 85,1 miliardi afferenti alle zone del Mezzogiorno servite dalle due concessionarie di nuova assunzione. È interessante notare che questo ultimo valore corrisponde ad un investimento medio annuo di 17 miliardi, raffrontabile ad una media annua di 4,5 miliardi investiti nelle stesse zone durante il periodo 1951-57.

È da aggiungere che i programmi approvati per il periodo fino al 1965 comportano investimenti nel sud per oltre 90 miliardi. A tale proposito, tuttavia, si deve notare che il programma per l'intero settore telefonico nel periodo considerato è stato formulato nel presupposto di un tempestivo adeguamento tariffario all'effettivo costo del servizio, secondo quanto previsto dalle convenzioni in vigore, in modo da riportare su basi equilibrate la gestione economica delle concessionarie. A tale adeguamento è quindi condizionato l'ammontare sopraindicato degli investimenti previsti nel Mezzogiorno. È il caso di sottolineare, comunque, che nelle regioni meridionali si applicano in ogni caso tariffe uguali a quelle del resto del paese, mentre i costi del servizio sono alquanto più elevati (per la maggiore dispersione dell'utenza) e i ricavi medi più esigui, data la maggiore incidenza delle categorie di abbonati meno remunerative (abitazioni private).

A fine 1962 i dipendenti delle aziende telefoniche nel Mezzogiorno ammontavano a 8.300 unità, pari al 21,3 per cento dell'occupazione totale delle cinque concessionarie.

B) *Energia elettrica.* — Le aziende elettriche I. R. I. servono, come si è detto, il Mezzogiorno continentale nella sua quasi totalità.

È da rilevare, anzitutto, che l'incremento dei consumi di energia elettrica nelle regioni meridionali servite dal gruppo è stato pari, nel periodo 1950-1962, al 172,4 per cento.

A tale sviluppo accentuato dei consumi il gruppo ha fatto fronte, nel periodo considerato, incrementando la potenza efficiente nel Mezzogiorno da 761 MW nel 1950 a 1940 MW, nel 1962, con un aumento di 1179 MW, corrispondente ad un saggio medio annuo dell'8,1 per cento. È da notare, inoltre, che dalla fine del 1952, anno di costituzione della Finelettrica, alla fine del 1962, la producibilità complessiva delle aziende dell'aggruppamento S. M. E.-U. N. E. S., operante nel Mezzogiorno, ha segnato un incremento del 186 per cento, contro un incremento del 140 per cento dell'intero gruppo. La situazione degli impianti di generazione ubicati nel Mezzogiorno al 31 dicembre 1962 meglio risulta dal prospetto allegato (1).

Con gli incrementi di impianti realizzati, il gruppo ha potuto far fronte, con adeguati margini di riserva, alla domanda di energia elettrica nel periodo di intenso sviluppo che ha caratterizzato l'economia meridionale.

Di rilievo non minore è stato anche il contributo dato dal gruppo alla definizione, da parte del Governo, di una nuova politica tariffaria, mirante a parificare le condizioni di fornitura dell'energia elettrica in tutte le parti del paese.

Ciò acquista particolare importanza per il Mezzogiorno, dove le condizioni obiettive (scarsità di risorse idriche, grande dispersione geografica e frazionamento delle utenze) comportano più elevati costi di produzione e soprattutto di distribuzione dell'energia elettrica.

Ora, mentre l'unificazione tariffaria presupponeva inevitabilmente, nella situazione italiana, un meccanismo di conguaglio operante su scala nazionale (e atto a trasferire parte dei proventi elettrici dal nord al sud), le aziende elettriche del gruppo operanti nel Mezzogiorno, nei limiti concessi dalla necessità di retribuire i capitali loro occorrenti, provvedevano ad applicare tariffe sostanzialmente allineate su quelle del nord a quelle categorie di utenza che più potevano contribuire allo sviluppo del Mezzogiorno, e cioè la media e grande utenza industriale; venivano inoltre disposte varie agevolazioni per gli usi agricoli e in generale si promosse la capillarizzazione dei consumi del Mezzogiorno molto al di là degli impegni assunti con le Autorità responsabili.

È infine da ricordare una importante iniziativa del gruppo nel Mezzogiorno attualmente in fase di ultimazione, e precisamente la centrale elettronucleare della S. E. N. N., in provincia di Caserta, che entrerà in esercizio entro il 1963. L'impianto, che disporrà di un reattore ad acqua bollente, avrà una potenza installata di 150 MW e potrà sviluppare una producibilità di 1.000 GWh annui; l'iniziativa è stata realizzata con materiali forniti in prevalenza dall'industria italiana. L'investimento globale relativo è stimato in 47 miliardi di lire.

(1) v. pag. 427, allegato n. 7.

* * *

Per la realizzazione degli impianti nel Mezzogiorno entrati in esercizio negli anni 1951-62, le aziende elettriche del gruppo hanno effettuato investimenti stimati in 317 miliardi di lire (corrispondenti ad una media annua di oltre 26 miliardi).

A fine 1962 il personale dipendente delle aziende elettriche I. R. I. nel Mezzogiorno era di 8.900 unità circa, pari al 46,1 per cento dell'occupazione complessiva del gruppo.

C) *Radiotelevisione*. — Nel periodo 1951-62 l'espansione dei servizi R.A.I.-TV. nelle regioni meridionali del paese si può considerare avvenuta in quattro tappe successive.

La prima, in stato di notevole avanzamento all'inizio del periodo e pressoché ultimata nel corso del 1952, fu caratterizzata essenzialmente dal potenziamento degli impianti trasmettenti ad onde medie e dall'introduzione su larga scala delle trasmissioni a modulazione di frequenza, onde garantire un buon ascolto dei programmi radiofonici soprattutto nelle regioni meridionali del paese, particolarmente sfavorite dal punto di vista orografico.

Con il rinnovo della concessione da parte dello Stato (26 gennaio 1952), venne fissato il programma di costruzione della rete televisiva nazionale, programma che, insieme alla estensione della rete a modulazione di frequenza, caratterizza la fase successiva 1953-1956.

In base alle convenzioni, l'installazione della rete televisiva avrebbe dovuto attuarsi in tre fasi successive; delle quali solo nella terza, prevista nel termine massimo di 12 anni, avrebbe dovuto realizzarsi l'estensione del servizio a tutto il territorio nazionale.

Tali tempi di esecuzione vennero peraltro notevolmente anticipati; l'estensione della rete televisiva all'insieme del Mezzogiorno fu infatti condotta a termine nel 1956, in meno di tre anni in luogo dei dodici previsti, nonostante le notevoli difficoltà d'ordine tecnico e le prospettive piuttosto incerte, relative alla utenza.

La terza fase, 1957-1959, è stata caratterizzata dall'ulteriore ampliamento della rete radio e televisiva, mediante il potenziamento della rete radiofonica, soprattutto di quella a modulazione di frequenza e la rapida estensione capillare della rete televisiva mediante la installazione di ripetitori automatici destinati a servire le zone di territorio lasciate in ombra dalle emissioni dei trasmettitori principali.

In tale modo, a fine 1959, l'estensione capillare del servizio radio-televisivo alle regioni meridionali poteva considerarsi un fatto compiuto.

Durante la quarta fase, 1960-62, è entrato in funzione il II programma TV. che, a fine 1962, può considerarsi in grado di servire oltre due terzi della popolazione meridionale. Inoltre, nel corso del 1962, è entrato in funzione il centro di produzione RF.-TV. di Napoli, dotato di due studi TV., che estenderanno al sud, per la prima volta, la produzione televisiva.

Un cenno a parte va fatto per il montaggio nella conca del Fucino, ultimato nel 1962, dell'antenna per telecomunicazioni mediante satelliti della società « Telespazio », a cui la R. A. I. partecipa pariteticamente con l'Italcable.

* * *

La consistenza degli impianti radiofonici, che a fine 1950 era di 16 trasmettitori ad onda media, alla fine del 1962 era salita a 55 trasmettitori ad onda media e 474 a modulazione di frequenza, mentre quella degli impianti televisivi, sempre alla fine del 1962, era di 237 trasmettitori e ripetitori per la prima rete e 22 per la seconda rete.

A tale sviluppo degli impianti si è accompagnata una particolarmente rapida espansione della utenza, come appare dalle tabelle seguenti:

TABELLA N. 2. — *Sviluppo della utenza radiofonica nel Mezzogiorno d'Italia dal 1950 al 1962.*

Anni	Italia	Mezzogiorno	Mezzogiorno in percentuale Italia
1950.	3.185.000	670.000	21,0
1962 (a) (stima).	8.979.000	2.233.000	24,9

(a) Dati comprensivi anche degli abbonamenti TV.

Dalla tabella sopraesposta risulta che l'utenza meridionale si è sviluppata ad un ritmo notevolmente superiore a quello, già elevato, dell'utenza complessiva; invero, il tasso d'incremento medio annuo registrato nel Mezzogiorno è stato del 10,6 per cento, rispetto al 9,0 per cento dell'intero paese.

Ancor più rapido è stato lo sviluppo della utenza televisiva, come è dimostrato dalla seguente tabella:

TABELLA N. 3. — *Sviluppo dell'utenza televisiva nelle regioni meridionali del Paese dal 1957 al 1962.*

Anni	Numero abbonati		
	Italia	Mezzogiorno	Mezzogiorno in percentuale Italia
1957 (a)	673.000	129.000	19,2
1962 (stima)	3.405.000	837.000	24,6

(a) Al 31 dicembre 1957 il servizio televisivo (I rete) poteva considerarsi esteso al complesso delle regioni meridionali, anche se era ancora in fase di svolgimento il processo di capillarizzazione della rete.

È da rilevare in modo particolare che il livello percentuale dell'utenza televisiva nelle regioni meridionali risulta largamente superiore alla partecipazione meridionale sia al reddito sia ai consumi complessivi.

Il saggio medio annuo di espansione dell'utenza televisiva è stato, nel periodo 1958-62, del 45,4 per cento nelle regioni meridionali, contro il 38,3 per cento dell'intero paese.

Nel periodo 1951-62 gli investimenti in impianti sono complessivamente stimati in miliardi di lire 18, mentre, nel periodo fino al 1965, sono già stati approvati programmi che comportano investimenti per circa 6 miliardi.

Gli addetti alla fine del 1962 erano circa 1.000, pari all'11 per cento dell'occupazione complessiva del settore.

D) *Altre aziende.* — Nel settore *minerario* la Ferromin ha proceduto all'ammodernamento delle miniere della Sardegna e dell'isola d'Elba, stabilizzando il loro livello produttivo sulle 800.000 tonnellate annue circa.

Contemporaneamente è continuata l'opera di contenimento dei costi, resa più difficile dal crescente impoverimento dei giacimenti coltivati.

Gli investimenti nel periodo 1951-62 sono stimati in oltre 7 miliardi.

Nel settore minerario è ancora da citare la costituzione nel 1952 della società Cave Meridionali che svolge interamente la sua attività per lo stabilimento Cementir di Bagnoli al quale fornisce la materia prima ottenuta dallo sfruttamento della cava di pietra calcarea di Maddaloni (Caserta).

La produzione dell'azienda ha oggi superato le 900.000 tonnellate annue. Gli investimenti effettuati nel periodo 1953-62 ammontano a oltre 900 milioni.

Nel 1951 è stata posta in liquidazione l'A. B. C. D. che è stata successivamente conferita alla nuova società: « Asfalti, Bitumi, Cementi e derivati » costituita in partecipazione con la « Calce e Cementi di Segni » che ne controlla il capitale. Successivamente, nel 1956, l'Istituto ha ceduto a terzi la sua partecipazione di minoranza.

Nel settore dei *trasporti* la Società Strade Ferrate Secondarie Meridionali ha proceduto al rammodernamento di gran parte della rete esistente e al raddoppio del tronco Pugliano-Torre Annunziata.

Sono stati eseguiti dei lavori per la valorizzazione turistica della zona di Monte Faito con il nuovo impianto di funivia da Castellammare di Stabia a Monte Faito e di una sciovia. Inoltre, con legge 30 luglio 1962 è stato approvato lo stanziamento di 2 miliardi, destinato a coprire parzialmente il costo del raddoppio del tratto Barra-Torre del Greco il cui ammontare complessivo è previsto in 3,5 miliardi. I lavori relativi inizieranno quanto prima. Gli investimenti effettuati nel periodo 1951-62 ammontano a circa 2 miliardi.

È da rilevare inoltre che la Società Ferrovie Secondarie della Sicilia, dopo aver chiuso definitivamente dal 30 giugno 1956 l'esercizio della linea ferroviaria, il cui servizio fu sostituito da quello automobilistico, fu ceduta nel 1960 all'Azienda Siciliana Trasporti.

Sono infine da ricordare gli importanti lavori di ammodernamento eseguiti dalla Società Grandi Alberghi Sicilia (S. G. A. S.) nei tre alberghi di Palermo e

in quello di Taormina per soddisfare le esigenze del turismo internazionale di classe per il quale la società svolge in prevalenza i suoi servizi. Tramite l'I. T. A. C., la S. G. A. S. ha inoltre partecipato all'investimento per la costruzione di un grande albergo a Catania.

In complesso gli investimenti della società, relativi alla quota di capitale azionario posseduta dall'I. R. I. (50 per cento) si valutano in circa 800 milioni per il periodo 1951-62.

* * *

Complessivamente gli addetti delle aziende varie qui considerate ammontavano, a fine 1962, a circa 1.800 unità.

3. — AUTOSTRADE.

Tra le iniziative intraprese dall'I. R. I. nel periodo in esame assume un carattere del tutto particolare la costruzione e la gestione dell'Autostrada del Sole. Con tale opera, infatti, all'Istituto è stato affidato un compito al di fuori del settore industriale nel quale finora esso ha operato, compito che si presenta particolarmente impegnativo sia sul piano tecnico che su quello finanziario.

I lavori, iniziati nel 1956, sono stati affidati alla Società Concessioni e costruzioni autostrade, controllata dall'I. R. I., cui è demandata anche la gestione del servizio a lavori ultimati.

Dell'intero percorso dell'Autostrada del Sole (755 chilometri da Milano a Napoli) la parte riguardante il Mezzogiorno comprende il tronco Roma-Napoli di chilometri 201. È da rilevare che in termini di investimenti la proporzione del Mezzogiorno sul totale è inferiore (20 per cento circa), tenuto conto delle caratteristiche orografiche del percorso, particolarmente impegnativo nei tratti dell'Italia centrale.

Con notevole anticipo sulle previsioni è stato ultimato e aperto al traffico nel febbraio 1959 il tratto Napoli-Capua (chilometri 38). Nel corso del 1962 sono stati aperti al traffico i tratti Roma-Frosinone (chilometri 67) e Frosinone-Capua (chilometri 96), completando così il tronco Roma-Napoli, il cui costo consuntivato a stima ammonta ad oltre 52 miliardi al lordo dei contributi A. N. A. S. Anche nel 1962 sono stati iniziati i lavori sui tratti Napoli-Nola e Modugno-Molfetta dell'Autostrada Napoli-Bari.

Gli investimenti effettuati a tutto il 1962 al lordo dei contributi A. N. A. S. ammontano a 53 miliardi circa, pari ad oltre il 23 per cento del totale di settore.

* * *

Riepilogando i dati forniti nelle pagine precedenti, nella seguente tabella è riportato un quadro degli investimenti effettuati dal gruppo nel Mezzogiorno nei periodi 1951-57 e 1958-62.

TABELLA N. 4. — *Investimenti del gruppo nel Mezzogiorno nei periodi 1951-57, 1958-62 e previsioni per il 1963-65.*

SETTORI	1951-1957		1958-1962		Previsioni 1963-1965	
	Miliardi	Percentuale sul totale di gruppo	Miliardi	Percentuale sul totale di gruppo	Miliardi	Percentuale sul totale di gruppo
I. — A localizzazione influenzabile.						
1. — Siderurgia	25	12	78	27	340	51
2. — Meccanica	10	30	27	28	56	37
3. — Cantieri navali	2	5	15	35	4	17
4. — Altre aziende (a)	12	57	7	37	17	81
Totale I	49	17	127	28	417	49
II. — A localizzazione non influenzabile.						
1. — Telefoni	7 (zona Timo)	4	91	25	92	27
2. — Energia elettrica	164	46	153	47	—	—
3. — Radiotelevisione	6	18	12	31	6	22
4. — Altre aziende (b)	8	57	4	57	6	75
Totale II	185	31	260	35	104	28
TOTALE GENERALE	234	26	387	33	521	42
(a) Cementir, S. A. N. A. C. Manifatture Cotoniere Meridionali, Celdit.						
(b) Ferromin, Cavemer, Strade Ferrate Secondarie Meridionali, Società Grandi Alberghi Sicilia.						

I dati della tabella mostrano che, nel primo periodo 1951-57, gli investimenti nel Mezzogiorno, pari a 234 miliardi, erano dovuti solo per il 20 per cento circa alle aziende manifatturiere e per l'80 per cento circa a quelle di servizi; in complesso, il 26 per cento del totale degli investimenti del gruppo venne destinato al sud.

Il più recente periodo, 1958-62, segna un notevole ampliamento dell'investimento dell'I. R. I. nel Mezzogiorno. Il complesso degli investimenti sale a 387 miliardi, pari ad una media annua di oltre 77 miliardi, contro una media di poco più di 33 miliardi nel settennio 1951-57; anche l'incidenza sul totale sale dal 26 per cento al 33 per cento. È da notare che a tale aumento hanno concorso soprattutto gli investimenti nelle aziende manifatturiere (siderurgia e meccanica in particolare), che sono passati da una media annua di 7 miliardi ad una di 25, per cui, nei due periodi, il loro peso relativo è salito da un quinto ad un terzo del totale.

Nel settore dei servizi è da rilevare l'ingente sforzo comportato dallo sviluppo degli impianti telefonici, a seguito del rilievo da parte del gruppo delle concessionarie operanti nel sud (T. E. T. I. e S. E. T.); importante è anche l'aumento degli investimenti della R. A. I., che ha compiuto in questo periodo un ingente sforzo per portare le condizioni di ricezione radiofonica e televisiva nel sud al livello del resto del paese.

In termini assoluti il maggior importo di investimenti risulta comunque assorbito sino a tutto il 1962 dal settore elettrico con 153 miliardi di investimenti nell'ultimo quinquennio.

Come appare dalla tabella n. 4, i programmi approvati per il periodo 1963-65 comportano un notevolissimo aumento dell'impegno dell'I. R. I. nel Mezzogiorno: il complesso degli investimenti previsti per i soli tre anni sopra indicati risulta più che doppio di quello del precedente periodo, ove si escludano, per effettuare la comparazione, gli investimenti nel settore elettrico che, a seguito del provvedimento di nazionalizzazione, cessa di far parte del gruppo I. R. I.

Il settore manifatturiero accentua, nei programmi 1963-65, il suo pronunciato ritmo di espansione, più che triplicando l'ammontare degli investimenti rispetto al periodo precedente e concorrendo per l'80 per cento agli investimenti globali del gruppo nel Mezzogiorno, contro il 54 per cento circa del periodo precedente (escludendo sempre il settore elettrico). Importanza preponderante in questa espansione spetta ancora al settore siderurgico, che da solo rappresenta, avendo di nuovo più che triplicato i suoi investimenti rispetto al precedente periodo, il 65 per cento circa del complesso degli investimenti previsti nel Mezzogiorno nel periodo 1963-65. Cospicua risulta anche l'espansione del settore meccanico, per il quale si prevede un raddoppio degli investimenti.

Nell'insieme è da rilevare che la percentuale degli investimenti previsti nel Mezzogiorno sul totale del gruppo supera ampiamente il 40 per cento, giungendo, per le sole aziende manifatturiere, al 49 per cento.

* * *

Nella seguente tabella viene presentata la situazione dell'occupazione nelle aziende meridionali del gruppo a fine 1950 e a fine 1962.

TABELLA N. 5. — *Situazione dell'occupazione nelle aziende industriali del gruppo ubicate nel Mezzogiorno a fine 1950 e a fine 1962.*

Settori	Situazione al 31 dicembre 1950		Situazione stimata al 31 dicembre 1962	
	numero addetti	percentuale sul totale di gruppo	numero addetti	percentuale sul totale di gruppo
<i>I. - A localizzazione influenzabile.</i>				
1. - Siderurgia	5,5	9,8	8,4	13,9
2. - Meccanica	3,9	} 11,1	9,7	21,1
3. - Cantieri navali	5,1		3,3	10,7
4. - Altre aziende (a)	0,5	45,4	5,7	29,1
Totale I	15,0	10,8	27,1	17,3
<i>II. - A localizzazione non influenzabile.</i>				
1. - Telefoni	0,4	3,8	8,3	21,3
2. - Energia elettrica	7,2	44,2	8,9	46,1
3. - Radiotelevisione	0,3	8,3	1,0	11,0
4. - Altre aziende (b)	2,2	64,7	1,8	20,0
Totale II	10,1	29,9	20,0	26,2
TOTALE GENERALE	25,1	14,6	47,1	20,7
(a) Cementir, S. A. N. A. C., Manifatture Cottoniere Meridionali (solo per il 1962), Celdit.				
(b) Ferromin, Cave Meridionali, Strade Ferrate Secondarie Meridionali, Ferrovie Secondarie della Sicilia (solo per il 1950), A. B. C. D. (solo per il 1950).				

Si rileva dai dati sopraesposti che alla fine del 1962 l'occupazione nelle aziende meridionali aveva raggiunto le 47,1 migliaia di unità circa; tenuto conto delle aziende di nuova assunzione nel periodo (1) e di quelle uscite dal gruppo (2) si ha un incremento di oltre 11.000 unità sul 1950, mentre la percentuale dell'occupazione nelle aziende meridionali sul totale del gruppo passa dal 14,6 per cento nel 1950 al 20,7 per cento nel 1962.

A tale incremento hanno prevalentemente contribuito le aziende manifatturiere, la cui percentuale sul corrispondente totale di gruppo passa dal 10,8 per cento nel 1950 al 17,3 per cento nel 1962, ed in particolare il settore meccanico, che segna un incremento di oltre il doppio dei suoi addetti, e quello siderurgico, che segna un aumento di oltre la metà. Nel settore cantieristico si nota un regresso, nonostante l'acquisizione dei cantieri di Taranto, dovuto al ridimensionamento delle unità produttive ed alla cessione delle Officine Meccaniche della Navalmeccanica alle O. M. F. N., di cui si è fatto cenno.

Nel settore delle aziende di servizi, che pure segnano un regresso della percentuale sul totale di gruppo corrispondente, si notano aumenti nel settore telefonico (pur astruendo dall'incremento attribuibile al rilievo delle concessionarie T. E. T. I. e S. E. T.) e radiotelevisivo.

Si manifesta, quindi, anche nella struttura dell'occupazione l'evoluzione in corso nell'azione dell'I. R. I. nel Mezzogiorno, che può spiegare i suoi effetti soprattutto nel settore manifatturiero.

Giova anche rilevare che l'incremento di occupazione, conseguente agli investimenti effettuati dal gruppo, si verifica prevalentemente presso altre aziende e in seguito ad iniziative estranee al medesimo, ma strettamente dipendenti dall'attività da esso svolta, nel senso che esse sono in gran parte possibili solo se l'espansione dei settori di base in cui opera il gruppo è realizzata in anticipo o comunque simultaneamente con esse.

L'attività d'investimento del gruppo vale così a determinare un'occupazione « indotta », la cui entità è senza dubbio rilevante.

* * *

Un cenno particolare meritano due iniziative di carattere non industriale, prese dall'I. R. I. negli ultimi anni, che rivestono notevole interesse per il Mezzogiorno.

1. — PARTECIPAZIONI AZIONARIE DI MINORANZA (I. S. A. P.).

Nel quadro della partecipazione dell'I. R. I. alla politica di sviluppo economico del Mezzogiorno, l'Istituto ha considerato l'opportunità di dare un contributo al finanziamento delle nuove iniziative industriali promosse nel Mezzogiorno dall'iniziativa privata tramite l'assunzione di partecipazioni azionarie di minoranza.

(1) T. E. T. I., S. E. T., Manifatture Cotoniere Meridionali, Cantieri di Taranto, per complessive 11,8 migliaia di unità a fine 1962.

(2) O. M. S. S. A., A. B. C. D., Ferrovie Secondarie della Sicilia, per 0,9 migliaia di unità a fine 1950.

A suggerire tale estensione dell'attività dell'I. R. I. concorrono molteplici considerazioni economiche e finanziarie tratte dall'esperienza acquisita sino ad oggi nell'azione svolta per industrializzare le regioni meridionali. Un primo punto riguarda il fatto che l'industrializzazione del Mezzogiorno può solo essere il risultato di una confluenza di iniziative sia pubbliche che private, queste ultime soprattutto numerose nel campo della media e della piccola industria che offre le maggiori possibilità di occupazione.

L'espansione del settore pubblico - che, è bene ricordarlo, su oltre 4 milioni di addetti all'industria manifatturiera in Italia, ne occupa attualmente circa 200.000 - non può quindi da solo dar soluzione al problema specie se si tiene conto delle varietà e dell'estensione di capacità tecniche che si intendono realizzare a breve scadenza.

Ciò posto, è appena necessario ricordare che l'attrezzatura di un'industria esige oggi capitali molto rilevanti, destinati ad aumentare ancora nel futuro a causa del progresso tecnico, e che quindi non potranno sempre essere facilmente reperiti da un singolo imprenditore, sia pure con il concorso del sistema creditizio esistente. Il credito che può essere concesso dalle banche di deposito è infatti limitato dalla sua stessa natura a breve termine, mentre quello ottenibile presso gli istituti di credito a medio termine trova esso pure limiti tecnici non facilmente superabili.

A colmare il vuoto che senza dubbio deve oggi constatarsi nel sistema delle forme di finanziamento dell'industria, specie per quanto riguarda una zona, come il Mezzogiorno, dove le fonti private di capitale di rischio sono molto esigue, occorre ravvivare l'afflusso di capitale disposto ad assumere il rischio azionario. Di qui il ruolo spettante a un nuovo tipo di finanziatore, disposto a correre rischi analoghi a quelli del capitale fornito dal gruppo di comando, senza assumere peraltro dirette responsabilità di gestione.

Una buona ragione per attenersi a questo tipo di finanziamento è anche quella che i capitali così impiegati possono essere resi liquidi e riutilizzabili per altre iniziative molto più rapidamente di quelli investiti in aziende a partecipazione di controllo. Al più rapido rigiro del portafoglio si debbono poi aggiungere gli effetti della maggiore mobilitazione di capitali privati.

In considerazione di questi vari fattori e al fine di impiegare i capitali che, in base alla legge n. 634 del 29 luglio 1957, l'I. R. I. deve investire nel Mezzogiorno nel modo più efficace ai fini dell'industrializzazione della regione, l'Istituto ha deciso di partecipare al capitale di un organismo esistente, che ha appunto tra i suoi scopi statuari di finanziare iniziative industriali nel Mezzogiorno con partecipazioni minoritarie: trattasi dell'Istituto per lo sviluppo delle attività produttive (I. S. A. P.) di cui l'I. R. I. ha acquistato, a fine 1959, il 50 per cento delle azioni. Si è in tal modo evitata la creazione di un nuovo ente avente attività affini a quelle di un organismo già esistente di cui avrebbe costituito un inutile doppione, concentrando inoltre in un'unica organizzazione competenze e capitali provenienti da fonti diverse, che dispongono di una notevole esperienza in campi tecnici, di gestione industriale, di credito ordinario e mobiliare e di una vasta conoscenza del Mezzogiorno.

Il collegamento dell'I. S. A. P. con un ente come l'I. R. I. che riunisce esperienze in molteplici campi, permetterà alla società di attrezzarsi più rapidamente onde conseguire il massimo di efficienza nell'esplicazione della sua attività, anche in relazione a un altro importante sviluppo che potrebbe convenire di dare; ci si vuole in proposito riferire alla difficoltà, per la maggior parte delle medie e piccole aziende, di attrezzarsi a livelli moderni di produttività per dar vita ad iniziative che sarebbe conveniente avviare e che è possibile finanziare.

L'I. S. A. P. è appunto concepito per fornire alle iniziative finanziate anche l'assistenza tecnica che è loro necessaria sovente non meno di quella finanziaria. Il complesso degli impegni assunti nel Mezzogiorno dall'I. S. A. P. a tutto il 1962 ammonta ad oltre 2,5 miliardi; tenuto conto che le partecipazioni dell'I. S. A. P. presuppongono l'apporto di un azionariato di maggioranza e valutando anche le risorse che le nuove iniziative ottengono con il ricorso al credito, il totale degli investimenti industriali resi possibili nel Mezzogiorno dal suddetto concorso dell'I. R. I. può essere stimato in 22 miliardi.

2. — INIZIATIVE PER LA FORMAZIONE E L'ADDESTRAMENTO PROFESSIONALE (I. F. A. P.)

La formazione professionale fu affrontata nel Mezzogiorno fin dal 1955, superando lo stadio preesistente della formazione degli apprendisti nell'ambito aziendale, con la costituzione a Napoli del « C. A. M. I. M. - Centro Addestramento Maestranze Industriali Meridionali » che provvede alla formazione del personale secondo le necessità delle aziende I. R. I. della zona. Il concetto limitato di apprendistato veniva in tal modo superato, sia per l'organicità dell'addestramento e l'ampiezza, la qualità e la completezza degli insegnamenti forniti da un gruppo di insegnanti e di istruttori qualificati, sia per l'impostazione dei programmi, non più limitati all'ambito aziendale, ma estesi a tutto un settore, e quindi tali da fornire una formazione polivalente.

L'esperienza nettamente positiva del C. A. M. I. M., assieme ad altre riguardanti iniziative ubicate nel settentrione d'Italia, consigliarono successivamente un ampliamento dell'azione dell'I. R. I. in questo campo. Si giunse così alla costituzione dell'I. F. A. P. « Iniziative per la formazione e l'addestramento professionale » che ha elaborato un programma per la costituzione di Centri interaziendali per la formazione delle maestranze, di cui due ubicati nel Mezzogiorno, a Napoli ed a Taranto, concepiti per attuare un organico sviluppo di iniziative che vanno dalla qualificazione operaia alla riqualificazione, al perfezionamento ed alla specializzazione, fino alle iniziative di promozione per i dipendenti delle aziende. La gestione dei centri, e quindi i piani di formazione ed i programmi didattici, sono attribuiti alle aziende locali, cui è in tal modo riservata una larga autonomia.

Il complesso di queste realizzazioni, per quanto riguarda il Mezzogiorno, comporta un investimento di circa 4 miliardi, e porterà alla qualificazione di circa 350 giovani all'anno oltre alla riqualificazione di 2.000 adulti.

Nell'autunno del 1962 sono iniziati i primi corsi nel nuovo centro di Napoli; il centro di Taranto, già in costruzione, sarà completato entro il 1964.

CONCLUSIONE

L'azione dell'I. R. I. nel Mezzogiorno nel periodo in esame può considerarsi, anzitutto, orientata a correggere quella distribuzione territoriale dei propri investimenti che era determinata dalla circostanza che i centri produttivi, pervenuti all'Istituto a seguito delle vicende passate, erano in gran parte localizzati al centro-nord. Gli effetti di tale localizzazione erano ulteriormente aggravati dal fatto che le aziende del sud erano state attrezzate in misura più rilevante di quelle del nord per produzioni belliche, e cioè per produzioni destinate a cessare pressoché completamente nella fase postbellica dell'economia italiana.

In tale situazione l'I. R. I. non poteva evidentemente non realizzare presso tutte le aziende esistenti, al nord come al sud, ogni sviluppo suggerito dai superiori indirizzi di politica economica e reso conveniente dalla situazione di mercato; e questa circostanza non può non riflettersi durevolmente nella distribuzione territoriale degli investimenti del gruppo.

L'I. R. I. però non ha mancato di inserire in questo quadro la direttiva di far luogo prevalentemente nel sud a *nuove* iniziative e, nello stesso tempo, di influire sulla localizzazione nel Mezzogiorno di unità di medie e piccole dimensioni, attraverso il finanziamento azionario di minoranza.

D'altra parte è da ricordare che il processo di industrializzazione del Mezzogiorno, in cui l'I. R. I. è profondamente impegnato, è venuto e viene a svolgersi contemporaneamente ad un altro processo di vitale importanza per l'economia italiana, e cioè l'inserimento nel Mercato Comune Europeo. In tal modo, la nascente industria meridionale deve necessariamente assumere caratteristiche e dimensioni tali da permetterle di inserirsi competitivamente non solo sul mercato nazionale, ma nel più ampio ed impegnativo mercato europeo.

Da tale circostanza discende necessariamente quello che è stato ed è un secondo e rigoroso criterio ispiratore dell'azione dell'I. R. I. nel Mezzogiorno: quello della creazione di unità produttive fornite delle più moderne tecnologie e di ampie prospettive di mercato, spesso create con la collaborazione di grandi gruppi industriali italiani ed esteri, e comunque capaci, per dimensioni ed efficienza, di operare in prospettive economiche ben più vaste di quelle delle regioni meridionali.

È anche da tener conto del crescente contributo dato dall'I. R. I. alle condizioni di crescita dell'industria meridionale attraverso l'estendersi di una rete autostradale di elevate caratteristiche, quale è quella che il gruppo realizzerà in gran parte nel prossimo quadriennio; infine non minore importanza deve riconoscersi, per lo sviluppo del Mezzogiorno, allo sforzo straordinario che l'I. R. I. ha in programma nel campo della formazione dei quadri e delle maestranze, secondo le esigenze di una attività industriale moderna.

IMPIANTI GENERATORI
UBICATI IN ZONA CASSA PER IL MEZZOGIORNO
(*Situazione al 31 dicembre 1962*).

Al 31 dicembre 1962 la potenza efficiente degli impianti idroelettrici del Gruppo Finelettrica ubicati in zona Cassa per il Mezzogiorno ammontava nel complesso a 1.283 MW; la producibilità media annua a 3.864 GWh e la capacità dei serbatoi stagionali a 1.369 GWh (indice di regolazione 35,4 per cento) (1); alla stessa data la potenza efficiente degli impianti termoelettrici era pari a 657 MW con una producibilità annua convenzionale di 3.136 GWh e, quindi, la potenza efficiente totale degli impianti generatori del Gruppo nel Mezzogiorno ammontava a 1.940 MW con una producibilità totale annua di 7.000 GWh.

Nel seguente prospetto si riportano le caratteristiche principali dei più importanti impianti generatori ubicati nel Mezzogiorno.

(1) Valore più che doppio del medio nazionale, pari alla stessa data a circa il 15 per cento.

CENTRALE	Società proprietaria	Potenza efficiente (MW)	Producibilità	
			totale (GWh)	invasabile (GWh)
<i>A) Impianti idroelettrici:</i>				
Cotilia (compresa Canetra e Peschiera) . .	Terni	56	137	110
Provvidenza	Terni	140	67	67
San Giacomo	Terni	180	368	251
Montorio	Terni	110	241	85
Villa Santa Maria	C.I.S. (a)	63	260	21
Impianti sul fiume Aso (Comunanza e Ponte Maglio)	U.N.E.S.	14	41	—
Venamartello	U.N.E.S.	22	86	8
Capodimonte.	U.N.E.S.	32	94	11
Ascoli.	U.N.E.S.	17	58	2
Acri (Mucone 1 ^a S.)	S.M.E.	98	214	148
Luzzi (Mucone 2 ^a S.)	S.M.E.	54	130	78
Orichella (Sila 1 ^a S.)	S.M.E.	52	196	131
Timpa Gr. (Sila 2 ^a S.)	S.M.E.	80	384	150
Calusia (Sila 3 ^a S.)	S.M.E.	35	110	43
Bussento (2 ^a S.)	S.M.E.	52	100	—
Coscile (1 ^a S.)	S.G.P.E.	11	50	—
Lete	S.M.E.	10	29	1
Matese (1 ^a S.)	S.M.E.	23	24	15
Matese (2 ^a S.)	S.M.E.	21	18	11
Montelungo (Volturno 1 ^a S.)	S.M.E.	33	140	—
Pescara (1 ^a S.)	S.M.E.	11	74	—
Pescara (2 ^a S.)	S.M.E.	34	240	—
Pescara (3 ^a S.)	S.M.E.	23	151	—
Pescara (4 ^a S.)	S.M.E.	24	166	—
Tanagro (2 ^a S.)	S.M.E.	10	56	—
<i>B) Impianti termoelettrici:</i>				
Napoli Levante	S.M.E.	300	1.500	(b)
Bari	S.G.P.E.	206	1.026	(b)
Vigliena.	S.M.E.	106	500	(b)
Capuano	S.M.E.	45	110	(b)
(a) Comunione Terni-S. M. E. (b) Produzione convenzionale.				