

COMMISSIONE III
AFFARI ESTERI E COMUNITARI

V

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 14 LUGLIO 1993

(Ai sensi dell'articolo 143, comma 2, del regolamento della Camera)

**AUDIZIONE DEL MINISTRO DEL COMMERCIO CON L'ESTERO, INGEGNER PAOLO BARATTA,
SULL'ANDAMENTO DEL COMMERCIO CON L'ESTERO E SUGLI INDIRIZZI DEL GOVERNO IN
MATERIA**

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE ANTONIO CARIGLIA

INDICE DEGLI INTERVENTI

	PAG.
Audizione del ministro del commercio con l'estero, Paolo Baratta, sull'andamento del commercio con l'estero e sugli indirizzi del Governo in materia:	
Cariglia Antonio, <i>Presidente</i>	67, 77
Baratta Paolo, <i>Ministro del commercio con l'estero</i>	67, 68, 69
Ciabbarri Vincenzo (gruppo PDS)	67
Evangelisti Fabio (gruppo PDS)	69
Foschi Franco (gruppo DC)	67
Napoli Vito (gruppo DC)	67

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 15,30.

Audizione del ministro del commercio con l'estero, ingegner Paolo Baratta, sull'andamento del commercio con l'estero e sugli indirizzi del Governo in materia.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione, ai sensi dell'articolo 143, comma 2, del regolamento, del ministro del commercio con l'estero, ingegner Paolo Baratta, sull'andamento del commercio con l'estero e sugli indirizzi del Governo in materia.

Informo che è stata presentata richiesta di trasmissione attraverso impianti audiovisivi a circuito chiuso. Non essendovi obiezioni ed essendo acquisita l'autorizzazione del Presidente della Camera, dispongo la trasmissione.

A causa di successivi impegni della Commissione l'audizione del ministro del commercio con l'estero dovrà necessariamente interrompersi alle ore 17. Il ministro ha fatto presente l'opportunità di avere a disposizione un certo tempo; pertanto, potremmo aggiornare i nostri lavori rinviandoli ad una successiva seduta, anche in considerazione dello scarso numero di deputati presenti.

PAOLO BARATTA, *Ministro del commercio con l'estero*. Credo che questa potrebbe essere l'occasione per una panoramica completa di tutta una serie di avvenimenti recenti che riguardano fatti relativi alla Comunità europea, al mercato unico, l'*Uruguay round*, alla possibilità di sviluppo futuro del nostro interscambio internazionale, nuove procedure, nuove idee, eccetera.

Era mia intenzione non limitarmi ad un breve incontro riguardante la gestione ordinaria, ma rendere edotta la Commissione su un'amplessissima gamma di questioni. Per questo mi ero permesso di esternare al presidente la necessità di avere un certo tempo a disposizione.

VITO NAPOLI. Nell'arco di tempo a nostra disposizione il ministro potrebbe svolgere la sua relazione per poi tornare davanti alla nostra Commissione in una successiva seduta nel corso della quale potremmo avviare il relativo dibattito.

VINCENZO CIABARRI. Condivido la proposta avanzata dal collega Napoli.

Per quanto riguarda la scarsa presenza dei componenti la Commissione vorrei ricordare che tradizionalmente scontiamo il fatto che non sono moltissimi i colleghi che ritengono di avere interesse in ordine alle tematiche del commercio con l'estero. D'altra parte gli assenti possono sempre informarsi leggendo il resoconto stenografico delle nostre sedute.

FRANCO FOSCHI. Mi permetto di rivolgere una raccomandazione alla luce delle novità che si preannunciano nella relazione che il Ministro svolgerà davanti alla nostra Commissione. Allora, poiché dell'audizione viene redatto un resoconto stenografico, forse potremmo scegliere la data e l'orario della prossima riunione per il dibattito in modo tale da consentire una più larga partecipazione dei colleghi. Tutti i gruppi potrebbero fare uno sforzo di sensibilizzazione verso i colleghi — che credo siano fortemente interessati ai problemi del commercio estero — perché par-

tecipino al dibattito, magari inviando loro preventivamente in casella il testo della relazione che ora il ministro svolgerà, accompagnandolo da una nota del presidente che ne sottolinei la rilevanza, in modo che almeno la seduta in cui si svolgerà il dibattito si caratterizzi per una più larga partecipazione ed anche per un dialogo più motivato.

PAOLO BARATTA, *Ministro del commercio con l'estero*. Signor presidente, comincerò con un richiamo ed uno spunto interpretativo circa l'evoluzione del nostro interscambio nei mesi scorsi.

Come i giornali hanno già ampiamente riportato, nei primi mesi dell'anno si sono verificati incrementi significativi di esportazioni; in particolare, l'incremento è stato elevato verso i paesi esterni alla Comunità europea. Nel periodo gennaio-maggio, le esportazioni verso i paesi extra CEE sono incrementate, rispetto all'anno scorso, di ben il 31 per cento; nei confronti dei paesi della CEE, le esportazioni hanno registrato incrementi — con riferimento, in questo caso, al periodo gennaio-aprile, poi spiegherò perché — che viaggiano intorno all'8,7-9 per cento.

Per contro, registriamo diminuzioni nelle importazioni sia dalle aree extracomunitarie sia dall'area europea. Questo dato, naturalmente, riflette due fenomeni: il primo è la bassa domanda interna (è un dato piuttosto significativo la caduta di importazioni di beni di investimento); il secondo, che va sempre tenuto in conto, è che, a seguito della svalutazione e della presenza di capacità produttiva interna inutilizzata, parte della domanda interna si è rivolta ai produttori nazionali. Resta il fatto che la diminuzione di importazioni è un fenomeno che conferma una situazione di bassa congiuntura.

L'incremento del 9 per cento delle esportazioni verso la Comunità europea rappresenta una cifra non elevatissima, pur tuttavia significativa; non elevatissima, anche perché effettivamente l'area della Comunità europea ha registrato un incremento di domanda piuttosto modesto.

Quel che mi pare molto indicativo e significativo è invece l'incremento di ben il 31 per cento delle vendite verso i paesi extracomunitari. Un 31 per cento che si dipana su tutti i settori con numeri a due cifre e che dà un'indicazione della capacità straordinaria di riorientamento dei produttori italiani, i quali, di fronte al calo della domanda in Europa e al calo della domanda interna, hanno sfruttato la svalutazione riorientando le proprie vendite verso le aree che si stanno sviluppando. Il paradosso di questo periodo è che, mentre attendiamo da tempo la ripresa delle economie industrializzate, si stanno invece verificando fenomeni importantissimi di crescita — non solo congiunturale ma di crescita intesa come tasso di sviluppo, come fenomeno di sviluppo — in aree che fino a qualche tempo fa erano definite sottosviluppate; faccio riferimento all'Estremo oriente, al Sud America ed ad altri paesi. Insomma, l'industria italiana si è effettivamente riorientata. Un dato importante che è emerso dagli studi che si stanno effettuando è che questo riorientamento dell'industria italiana verso le aree nuove o di nuovo sviluppo era in atto già prima della svalutazione. Già agli inizi dell'anno scorso si registravano fenomeni di questo tipo — cioè incrementi di vendite verso questi paesi — il che dà la sensazione che non sia stata di per sé la svalutazione a determinare il fenomeno. Quindi, il fenomeno non è da ricondurre unicamente al fatto che avendo svalutato ci si è trovati di fronte alla possibilità di piazzare genericamente prodotti: c'era già, evidentemente, nell'industria italiana una conversione di strategie commerciali e di aree di vendita. È un fatto molto importante e molto consolante, perché quando un sistema industriale reagisce ai fenomeni internazionali con grande rapidità si ha la migliore diagnosi che si possa avere sulla salute, sulla capacità di conduzione e di scelta del sistema.

Le statistiche sono ancora da considerare con qualche prudenza. Come credo di aver già annunciato in una precedente occasione, ho avviato presso il Ministero

una sede di confronto permanente tra le istituzioni che si occupano di statistiche di interscambio commerciale: l'Ufficio italiano cambi, l'ISTAT, in parte l'ISCO e la Banca d'Italia; una volta al mese si tiene una riunione nella quale si verificano i dati, perché non c'è dubbio che bisogna mettere a regime un nuovo sistema di rilevazione. Deve entrare a regime un sistema di informazioni sul nostro interscambio, visto e considerato che dal 1° gennaio di quest'anno, non esistendo più le dogane tra i paesi europei, la rilevazione dell'interscambio all'interno della CEE si deve fondare su procedure nuove, di nuova determinazione (non vengono più rilevate le vecchie bollette doganali). Questo provoca non pochi problemi di tempi e di interpretazioni, per cui prendo sempre queste cifre con un pizzico di prudenza. Devo anche dire che questo pizzico di prudenza è in qualche misura figlio del nostro grado di eccellenza. Devo infatti sottolineare come l'Italia possieda uno dei sistemi di rilevazione statistica più efficaci tra i paesi sviluppati. Non sono molti i paesi — anzi sono pochissimi — che hanno la possibilità di disporre con un mese e mezzo, due mesi di ritardo dei dati statistici dell'interscambio sull'intera gamma dei prodotti e per paese. Tanto è vero che una delle difficoltà che si incontrano nell'interpretazione di quel che sta accadendo è che, mentre disponiamo di cosa è successo nelle esportazioni, non disponiamo ancora dei dati relativi alle importazioni di queste aree, per cui in alcuni casi non siamo ancora in condizione di dire se lo sviluppo delle esportazioni italiane abbia rappresentato o meno un aumento della quota italiana delle importazioni di un determinato paese, che sarebbe il vero indicatore della capacità di penetrazione del nostro sistema. Con il passare del tempo disporremo anche dei dati sulle importazioni globali dei vari paesi e potremo così avere maggiori possibilità di indagine e di analisi circa anche l'effetto della svalutazione sui nostri...

FABIO EVANGELISTI. La penetrazione dei nostri prodotti va valutata sul complesso delle importazioni dell'altro paese.

PAOLO BARATTA, *Ministro del commercio con l'estero*. Per penetrazione io intendo, per esempio, l'incidenza delle nostre esportazioni di scarpe negli Stati Uniti sulle importazioni totali di quel paese: ho il primo ma non ho il secondo dato. Quindi sono dati sui quali è bene rinviare l'analisi.

Nel documento approvato ieri dal Consiglio dei ministri si sottolinea molto bene l'importanza di tale fenomeno, sulla quale mi permetto di richiamare la vostra attenzione, ai fini della gestione del governo dell'economia italiana e della finanza pubblica.

Da questa posizione di nuova capacità competitiva e di sviluppo delle esportazioni, ancorché grazie al fatto negativo del calo delle importazioni, il nostro salto nei confronti dell'estero sta aumentando significativamente. Tendenzialmente si va verso il pareggio della bilancia dei pagamenti, ovvero dall'interscambio di merci si va verso una situazione in cui si potrà generare un *surplus* tale da compensare i flussi negativi delle altre partite della bilancia dei pagamenti, tra cui l'onere degli interessi sulle attività finanziarie detenute dall'estero sull'Italia. Tutto ciò ha un effetto di forte stabilizzazione sulla fiducia che i mercati internazionali hanno nei confronti del nostro sistema e quindi concorre indirettamente alla possibilità di giungere ad una diminuzione dei tassi di interesse.

Nel frattempo, sempre per parlare dei rapporti tra interscambio e gestione dell'economia della finanza pubblica, il sostegno che sta dando l'esportazione alla domanda interna rappresenta un contributo molto importante in una fase di congiuntura internazionale bassa. Dal commercio estero e dalle esportazioni viene un alleviamento nella situazione della domanda e nel livello di attività che consente di proseguire nella manovra di risanamento finanziario, sulla quale altrimenti si potrebbero incontrare maggiori difficoltà, ove la congiuntura fosse ancora più negativa.

Questi sono gli sviluppi per il momento noti sui quali sarà necessario un ulteriore approfondimento in autunno per poter esattamente valutare il riposizionamento dell'industria italiana e verificare cosa ha significato la svalutazione della lira. Non c'è dubbio che viviamo un periodo molto particolare in quanto le imprese italiane si sono comportate egregiamente non avendo aumentato i prezzi in misura tale da incassare l'effetto della svalutazione; si sono mantenute caute, hanno giocato sull'effetto-prezzi ed hanno aumentato le vendite. Dall'altro lato va anche detto che coloro che hanno esportato verso l'Italia non sono stati fermi, non si sono fatti sorprendere dalla svalutazione della lira mantenendo i loro prezzi costanti, vendendo all'interno con prezzi più cari.

In una situazione generale di stagnazione ciascuno ha mirato essenzialmente a tenere le quote di mercato e quindi anche coloro che hanno venduto in Italia, a fronte della svalutazione, hanno abbassato i prezzi nei loro paesi di origine con un grosso vantaggio complessivo per il nostro paese. Non si è determinata infatti una dinamica interna inflazionistica ma addirittura non si sono avuti neppure gli effetti negativi che normalmente ci si aspetta dalle svalutazioni, quali un aumento repentino nei prezzi delle importazioni. La bassa congiuntura, infatti, ha fatto sì che le nostre importazioni fossero contenute nella dinamica dei prezzi.

Si tratta di un fenomeno molto particolare che caratterizza un periodo ed una situazione indubbiamente anomala. In condizioni di ripresa della domanda, infatti, e di maggior tensione della stessa sui mercati tali fenomeni potrebbero avere evoluzioni del tutto diverse.

Veniamo ora ai problemi relativi alle politiche commerciali, ai negoziati ed ai trattati internazionali. Da quando ho assunto questo incarico nell'analizzare i problemi concernenti i nostri rapporti con l'estero mi sono sempre più reso conto dell'importanza, che forse qualcuno può aver sottovalutato, che ha sul nostro sistema di governo dell'economia e sul no-

stro sistema produttivo, la fase ultima della formazione del mercato unico europeo.

Dopo gli ultimi passi compiuti, al di là della liberalizzazione nel settore delle merci conseguita parecchio tempo prima, la formazione del mercato unico europeo ha significato l'annullamento della possibilità della strumentazione nazionale di politiche commerciali. Quindi, non soltanto le tariffe uniche, ma anche tutte le quote nei confronti dei paesi terzi, tutte le regolamentazioni speciali, prodotto per prodotto, vengono meno. Attraverso la formazione del mercato unico si va verso una tariffa unica europea e tutti gli accordi con i paesi terzi saranno fondati su quote stabilite in sede europea e non ripartite per singoli paesi.

Tutto l'apparato delle clausole di salvaguardia, antidumping e quant'altro, di cui dispone un sistema di governo della politica commerciale, non è più sotto il controllo dei singoli paesi ma passa attraverso procedure gestite direttamente da Bruxelles. Il mio ministero ha dovuto accelerare alcuni passaggi ed ha avviato una revisione completa del proprio sistema informativo perché gran parte dell'attività di rilevazione e di comunicazione, ai fini della definizione del controllo dei rapporti di interscambio, che prima avveniva paese per paese, ora dovrà avvenire in sede europea.

Noi siamo in qualche misura gestori di un sistema mentre in realtà la sintesi si fa in sede europea; pertanto, da questo punto di vista non abbiamo che da aggiornare rapidamente il nostro sistema informativo e di inserirlo nella rete europea, in quanto componente di un sistema di controllo a livello dei paesi partecipanti all'Europa dei dodici.

In questo senso ho chiesto maggiori stanziamenti in quanto c'è necessità di incrementare rapidamente, se non vogliamo incorrere in brutte figure, la nostra capacità di gestione dei sistemi informativi.

Non soltanto la strumentazione viene meno, ma si è creata in questa fase una

situazione assai complessa. L'Europa è un'area economica nella quale, dal punto di vista delle politiche commerciali, si presentano interessi sostanzialmente diversi. Ad esempio, nei confronti dell'apertura verso i paesi a più basso costo di lavoro, che costituisce il fenomeno di gran lunga più sconvolgente della nuova economia di fine secolo, paesi in cui il costo di lavoro rappresenta un ventesimo di quello che si registra in Europa e in una vasta parte del mondo, troviamo una diversa gamma di possibili interessi e di possibili reazioni. Di fronte a queste possibilità, c'è una gamma diversa di possibili interessi e di possibili reazioni. Tutti subiranno le conseguenze di questo fenomeno e tutti dovranno poter godere della possibilità di avere almeno le produzioni decentrabili a basso costo. Vi sono paesi-settore nei quali questi fenomeni sono stati già in qualche misura sviluppati negli anni scorsi, paesi che hanno già percorso questa strada. Vi sono settori in alcuni paesi dove questa strada è stata percorsa soltanto a metà. Faccio riferimento ad un dato statistico importante. In Italia, l'industria dell'abbigliamento — che notoriamente è una di quelle che più di altre può usufruire di lavorazioni effettuate in paesi terzi a basso costo; normalmente vengono portati là i tessuti, lavorati e poi riportati qui confezionati — è ancora fortemente fondata su subforniture nazionali, mentre l'industria tedesca ha già effettuato questo processo di riaggiustamento negli anni passati nei confronti dell'Europa orientale ed è di gran lunga più avanti, in questo senso, rispetto a noi. Il dato più significativo è che, così facendo, la Germania ha riacquisito una posizione di primazia nell'industria dell'abbigliamento, che aveva perduto dieci anni fa, ed oggi l'industria tessile tedesca ha una quota di mercato mondiale nelle sue esportazioni pari a quella italiana, con un livello di occupati che è la metà di quello italiano. Cito questi dati, perché in realtà l'apertura dei mercati solleciterà il nostro sistema produttivo a modifiche ed aggiustamenti. Non c'è dubbio che una parte dei livelli occupazionali in alcuni

comparti ne potrà risentire nel corso del prossimo futuro e da qui l'importanza assoluta di sfruttare al massimo tutte le opportunità positive che questo sviluppo può offrire all'industria italiana.

Dicevo che ci troviamo in Europa in una situazione di non facile componimento di conflitti, perché l'indirizzo di alcuni paesi — su determinate attività già orientati a sviluppi produttivi e quindi con conseguenti interessi di tipo commerciale — assolutamente interessati ad avere importazioni a basso costo e a basse tariffe, si scontra con l'indirizzo di altri paesi che, avendo apparati produttivi il cui inevitabile aggiustamento non si è ancora sviluppato, sono assai più sensibili all'opportunità di regolare e di controllare il fenomeno.

La situazione è in questo momento di stallo e si presentano difficoltà per la conclusione dei negoziati, in particolare per quel che riguarda la definizione delle quote a livello europeo. Essendo venute meno, a partire dal 1° gennaio, le quote nazionali, cioè le regolamentazioni quantitative di importazioni che ciascun paese aveva rispetto a paesi terzi, stenta ad emergere un nuovo ordinamento delle quote europee, per i dissensi esistenti. Così come stenta ad affermarsi il sistema delle procedure di controllo di fronte ad operazioni di invasione, di *dumping*; tutti quei classici strumenti di salvaguardia e di tutela rispetto ad azioni di rottura di mercato, molto diffuse, in momenti oltretutto di bassa congiuntura, da parte di paesi che — non avendo sviluppato un'economia di mercato, essendo ancora a metà del guado, e non avendo gran ché da vendere — buttano sul mercato internazionale partite di materie prime o di semilavorati a prezzi stracciati. Questo si verifica per l'alluminio, per altri minerali, per il cotone materia prima e per i suoi filati. Di fronte a questo problema, l'Europa ha pochi strumenti di controllo e di governo della reazione. Non li ha, semplicemente perché, mentre possono adottarsi normative scritte in sede comunitaria (si stanno predisponendo i regolamenti), la procedura

di decisione rende sostanzialmente inoperativi tali strumenti. Mi spiego. Per poter attivare una di queste procedure, occorre il voto del Consiglio dei ministri, così come per poter approvare le quote europee. L'approvazione del Consiglio dei ministri deve avvenire a maggioranza qualificata; per avere la maggioranza qualificata ci vuole il consenso di un certo numero di paesi (ci si esprime con voto ponderato). Di fronte a questa necessità, il voto di tre paesi — Gran Bretagna, Germania e Olanda — è sufficiente per far mancare il quorum della maggioranza qualificata. Germania, Gran Bretagna e Olanda, con l'aggiunta di altri paesi in diverse circostanze, sono in questo momento in condizioni di bloccare il completamento della regolamentazione della politica commerciale verso i paesi terzi, così come sono in condizioni di bloccare le procedure di salvaguardia che l'industria europea dovesse attivare.

Ho voluto citare questo problema perché non è secondario, in quanto crea difficoltà oggettive e soprattutto rivela quel che l'Europa è: una realtà molto composita, con interessi non sempre convergenti ma da comporre. Quindi, un'Europa che in qualche misura negozia sempre il proprio essere, mentre altre aree economiche hanno strumenti di intervento e politiche di ben altra possibilità di rapido intervento. L'Europa oggi ha di fronte, da un lato, gli Stati Uniti e, dall'altro, il Giappone. Gli Stati Uniti sono un sistema governato da un alto livello di tariffe e da strumenti di intervento potentissimi, come dimostrano le recenti contromisure adottate nel caso dell'acciaio, che effettivamente denotano un'aggressività di risposta davvero molto spinta.

Nei negoziati relativi all'*Uruguay Round* i punti essenziali della posizione italiana sono stati così identificati e rappresentati. Al primo punto, vi è la richiesta che i paesi sviluppati e in ogni caso chiunque abbia picchi tariffari elevati, accetti di abatterli almeno del 50 per cento. È una richiesta molto precisamente finalizzata al sistema tariffario degli Stati Uniti, che prevede ancora tariffe, sul tessile e l'abbigliamento,

a livelli da paese sottosviluppato, incompatibili con un sistema multilaterale di interscambio tra aree industrializzate. La necessità di abbattere i picchi tariffari costituisce un *pendant* rispetto al tipo di intervento consistente nell'abbattere interamente una tariffa da una parte e dall'altra per singoli prodotti, che è un'opzione più tipicamente americana delle prime fasi del negoziato — la cosiddetta « opzione doppio zero » — tipica di una strumentazione bilaterale dei rapporti, perché si identifica prodotto per prodotto quelli sui quali si liberalizza, lasciando invece tariffe alte per i prodotti sui quali non si intende raggiungere un accordo di liberalizzazione.

Il secondo punto è la reciprocità. Poiché dobbiamo immaginare forti possibilità di incremento di importazione da parte dei paesi a basso costo, l'industria italiana è ovviamente interessata ad esportare anche verso aree a basso costo prodotti propri, soprattutto verso quei paesi che pur essendo, come detto, a basso costo di lavoro, si sono già avviati sulla via dello sviluppo e sono in condizioni di esprimere una domanda qualificata almeno per certi livelli di reddito rispetto a prodotti che siamo in condizione di produrre e sui quali siamo più competitivi. L'India, la Cina, il Sud America rappresentano aree nelle quali ci sono possibilità di collocamento di prodotti ad alto livello di consumo tipicamente nostri. La condizione affinché si estendano tali accordi è che si liberalizzi sia il mercato degli Stati Uniti, sia quello di questi paesi, per avere la possibilità, di fronte alla necessità di importare a basso costo, di esportare anche verso queste aree. In questo modo si potrebbe proseguire quella politica che in qualche misura le nostre imprese stanno avviando con non poche difficoltà, riorientando le proprie esportazioni dalla CEE verso aree economiche che costituiscono indubbiamente uno dei punti di riferimento fondamentali dell'interscambio nei prossimi anni.

Nell'ambito dell'*Uruguay Round*, per la prima volta si discute della proprietà intellettuale e della tutela dei marchi e ciò non può non essere importante per un

paese come il nostro che qualifica i propri prodotti per la loro specificità ed origine.

Il punto successivo riguarda l'effettivo carattere di multilateralità dei rapporti e quindi la necessità di istituzionalizzare su scala internazionale un sistema di governo multilaterale. Vi è poi una particolare richiesta che riguarda l'Europa affinché pervenga ad un sistema di governo delle politiche commerciali e ad un sistema unitario per la gestione delle clausole di salvaguardia.

In ordine all'*Uruguay Round*, vorrei ricordare che dal vertice di Tokyo è venuto un grande impulso a proseguire il negoziato che in realtà nelle settimane precedenti aveva incontrato non poche difficoltà. Le quattro entità che stanno negoziando sono precisamente gli Stati Uniti, il Canada, l'Europa ed il Giappone; purtroppo si era giunti ad una situazione di stallo e soltanto una proposta del commissario Brittain, formulata all'ultimo momento, ha tentato di rimettere in moto il meccanismo di negoziato sul tema dell'accesso al mercato. Sulla base di questo schema si è discusso negli ultimi giorni, prima del vertice di Tokyo, raggiungendo un compromesso soltanto sul metodo di lavoro e non già sui risultati.

Le resistenze di alcuni paesi ad accettare principi quali l'abbattimento dei picchi tariffari sono notevoli ed io non posso non rilevare qualche problema anche di interpretazione delle volontà dei singoli stati impegnati nel negoziato. Vi sono paesi che dichiarano di voler giungere ad una conclusione, ma che in realtà al momento del negoziato dimostrano notevoli cautele. Il negoziato proseguirà a Ginevra ma già nei prossimi giorni si svolgerà una riunione tecnica a Bruxelles per relazionare sullo stato dei lavori, mentre martedì prossimo ci sarà una riunione del Consiglio degli affari generali nella quale sarà trattata tale materia.

Si procede su un filo molto delicato nel senso che effettivamente in una fase di bassa congiuntura internazionale parlare di apertura dei mercati e di abbattimento delle tariffe è oggettivamente difficile.

D'altra parte se non si parla di aperture dei mercati in questa fase corriamo il rischio che questa situazione congiunturale sia affrontata attraverso strumenti tradizionali di protezione; sappiamo bene che protezione chiama protezione e che il processo di involuzione può essere rapido e portare a processi pericolosi, difficilmente governabili, quali la riduzione dell'interscambio e l'introduzione di eccessive clausole o vincoli.

In questo quadro, in un anno nel quale si sta confermando l'apertura dell'Europa, la possibilità, tramite l'*Uruguay Round*, di maggiori rapporti di internazionalizzazione, con un'industria che ci segnala che il mondo va considerato nella sua globalità, non possiamo non affrontare il problema delle aree e delle tipologie degli strumenti da utilizzare nello svolgimento delle nostre politiche promozionali.

Sono profondamente convinto che qualche aggiustamento nel nostro sistema promozionale delle esportazioni vada compiuto; tuttavia, sono dell'opinione che il problema oggi non è tanto quello di adeguare la normativa quanto piuttosto avere chiari gli strumenti e le tipologie degli strumenti da utilizzare, rinviando le modifiche nel momento in cui avremo chiari gli obiettivi da raggiungere.

La riforma dell'ICE di qualche anno fa ha portato ad una normativa assai complessa in cui molti punti necessitano di una ulteriore interpretazione. Una norma che trovo assai chiara, centrata con le nuove esigenze, è quella in base alla quale uno strumento di promozione oggi non può più essere soltanto un mezzo per aiutare le imprese nella esplorazione dei diversi mercati. Poichè emerge sempre più chiaramente che le piccole e medie imprese devono organizzarsi su scala internazionale è a livello della singola impresa che deve ridefinirsi ed essere gestito il processo di internazionalizzazione. In pratica è come dire che l'assistenza ed il servizio vanno prestati non più al viaggiatore che con la sua valigetta gira per il mondo ma in misura molto più efficace all'impresa

che gestisce il proprio essere ed il proprio divenire internazionale.

La parte più coerente della riforma dell'ICE con tale necessità è quella che vede l'impresa come soggetto che deve produrre servizi e tendere sempre di più affinché tali servizi siano prestati a pagamento, così come avviene in molti altri paesi europei dove queste prestazioni sono effettuate a pagamento affinché il contributo dello Stato si possa configurare non tanto come un contributo per un servizio gratuito, che come tutti i servizi gratuiti non ha neppure uno strumento per valutare la propria utilità, quanto piuttosto come un contributo affinché per determinate categorie di utenti si possano avere condizioni di prezzo diversificato.

Per quanto riguarda sempre l'ICE, devo segnalare, in questo mio graduale tentativo di reidentificazione di una finalità e di una strumentazione, che ho affrontato nei giorni scorsi la questione relativa agli uffici italiani. Ebbene, degli occupati negli uffici italiani dell'ICE — circa 380 — in realtà, la quasi totalità è incaricata del controllo dei prodotti ortofrutticoli sui mercati generali, perché una serie di leggi, sin da tempi remoti, ha affidato all'ICE questo compito, trattandosi di un compito relativo al controllo dei prodotti ortofrutticoli per l'esportazione. È un contingente di persone non piccolo. Per quest'attività, l'ICE non riceve un contributo specifico ma deve svolgerla facendo leva sul contributo complessivo e si tratta di un'attività che non ha lo scopo di promuovere le esportazioni ma semplicemente di controllare. Ho affrontato la questione e ritengo di farlo ancora nelle prossime settimane, perché nel frattempo la normativa comunitaria su questi temi è in evoluzione. Non essendoci più le dogane in sede europea, nella formazione del mercato unico il problema del controllo dei prodotti non è più finalizzato all'esportazione ma al mercato interno. Il problema dei controlli all'interno della Comunità, con l'abbattimento delle dogane, sta diventando uno dei temi più delicati: controllo di qualità, controllo omogeneo delle caratteristiche dei prodotti

alimentare e non alimentari, e così via. Vi è ancora molto da lavorare su questo terreno e la Commissione di Bruxelles ha emanato un documento nel quale annuncia tutta una serie di iniziative in questo senso, di armonizzazione o di riconoscimento delle normative nazionali. Però, è un argomento molto delicato; penso alla concorrenza che si può subire da prodotti che hanno caratteristiche diverse, a problemi di sensibilità, di tipo sanitario, eccetera. A questo riguardo, mi pare che il ministro dell'agricoltura abbia attivato una commissione di studio proprio sul problema dei controlli. Per quanto mi riguarda, ho attivato una commissione di studio specifica sulla funzione che un organismo come l'ICE deve svolgere di fronte a queste nuove normative, a questi nuovi compiti. Attendo un risultato, anche perché il problema dei controlli, nelle finalità, nelle metodologie, nelle tecnologie, è in una fase di evoluzione che va analizzata. Vorrei che, anche da questo punto di vista, si raggiungesse una situazione per la quale i controlli fatti in Italia siano dello stesso livello di quelli eseguiti altrove e che quindi la nostra capacità di gestire questo tipo di attività pubblica abbia uno standard di qualità il più elevato possibile. In qualche misura, ciò potrà portare ad identificare all'interno di questo istituto un'area di attività, che è già separata ma non dal punto di vista amministrativo e di contabilità. È un'attività che assorbe, come dicevo, circa 360-370 persone su un totale di 1.350, quindi circa un quarto.

Dal punto di vista della politica promozionale, ritengo che l'istituto debba diventare sempre di più un'impresa che vende i propri servizi. Quindi, il problema nei prossimi mesi sarà di sollecitare l'istituto ad identificare la rete di collegamento con l'industria italiana alla quale vendere questi servizi: chiarire meglio la qualità dei servizi, chiarire meglio i prodotti, standardizzarli dove sono standardizzabili, diversificarli, renderli specifici, *ad hoc*, come si suol dire, con pacchetti specifici di servizi. Occorre andare necessariamente verso una concezione di tipo commerciale-

imprenditoriale di questa attività, che sola consente l'elevazione del livello del servizio prodotto a quello che serve per l'industria. Dare un'informazione tardiva od obsoleta, scendere marginalmente rispetto al livello di eccellenza, rende una rete di questo tipo assolutamente inutile. Non vi sono vie intermedie: queste strutture o sono eccellenti, e quindi in condizioni di essere al livello della concorrenza, o sono fuori mercato. Il solo modo per poter ottenere questo è che il meccanismo sia condizionato alla necessità di avere rapporti con dei clienti. Non vi sono altre forme di controllo, di vigilanza che non quella della sollecitazione del contatto con il cliente; non vi è vigilanza di ministro che possa ottenere miracoli se non si va verso una situazione del genere.

Anche sull'altra attività promozionale svolta per il tramite dell'ICE — gli stanziamenti per attività promozionali che comportano vari tipi di contribuzioni, di sostegni, di spese per iniziative — ho emanato una direttiva rispetto ad un complesso di iniziative che costituivano il programma dell'anno. In base a tale direttiva, ho chiesto che ciascuna di queste iniziative sia esaminata e giudicata in relazione al grado di utilità che si ritiene essa abbia, ivi compresa la definizione del criterio con il quale si misura il grado di utilità. Anche da questo punto di vista, occorre mandare un segnale di modifica rispetto alle tradizionali politiche di supporto. Le fiere e i mercati sono strumenti importantissimi per la piccola e media impresa, che non ne ha altri, ma allora per essere utili devono essere molto precisamente mirati, molto sistematici, molto finalizzati alla qualificazione di queste imprese sull'estero o nei confronti dei prodotti. Quindi, occorre avere il coraggio di fare una selezione. Come ho detto in un'altra occasione, il presenzialismo non paga di per sé, occorre avere precise politiche aventi *target* precisi. Per altre cose, occorre forse astenersi, perché non vale veramente più la pena di sostenere le manifestazioni generiche.

Qui si aprono invece, a mio avviso, problemi di grande portata — sui quali mi permetto di fare un accenno, perché potrà essere più preciso in un momento successivo, nel momento in cui si elaboreranno queste idee, questi programmi — nel campo dei rapporti internazionali, se si vuole sostenere lo sviluppo dell'industria italiana, in particolare di quella di minori dimensioni. Porto l'esempio del paese che in questo momento è alla massima attenzione per i fenomeni straordinari che vi stanno accadendo, cioè la Cina. Un paese nel quale il reddito sta crescendo a ritmi che l'Italia ha conosciuto soltanto una volta, durante il suo boom economico, e che sta liberalizzando al suo interno a ritmi abbastanza sconvolgenti, adottando una *deregulation* e, nello stesso tempo, creando sistemi normativi che sono considerati affidabili dalle imprese. Un paese che ormai sviluppa rapporti commerciali e industriali misti, comprese *joint-ventures* e cose di questo genere; un paese nei cui confronti vi è la massima attenzione dell'industria europea, giapponese e americana. Un paese nei cui confronti vi sono state certamente nel passato molte iniziative italiane ma che pone ovviamente alcuni problemi alla piccola e media impresa. Pensate che un paese come la Cina offre già, per prodotti di consumo qualificati, un numero di potenziali acquirenti superiore a quello di un paese europeo: su un miliardo e 200 milioni di persone la possibilità di trovare una fascia di clienti anche per un prodotto di consumo ordinario è ormai molto alta; i potenziali acquirenti possono essere 10, 15, 20 o 30 milioni e se poi andiamo su prodotti di consumo di medio livello, i potenziali acquirenti si misurano ormai in centinaia di milioni. La Cina apre grandi aree nelle quali il Giappone è già inserito fortemente al pari di altri paesi. In questo momento ho la grande preoccupazione di ricercare le vie per dare all'industria italiana una possibilità per costruire il proprio nuovo futuro di espansione internazionale in quelle zone. Sono convinto che se non procederemo in questa direzione nei prossimi cinque anni,

vi giungeremo dopo aver perso molte posizioni utili. A questo riguardo ho due riferimenti come possibili soggetti, forme di integrazione e di sviluppo. Le nostre imprese di pubblica utilità possono trovare in queste aree delle possibilità di lavoro prima sconosciute, di dimensioni elevatissime.

Nel settore delle autostrade a pedaggio, delle centrali telefoniche, elettriche, di distribuzione del gas, prevedendo tariffe adeguate con una gestione in concessione piuttosto che non in proprietà temporanea, sarà possibile realizzare iniziative nelle quali le imprese italiane hanno un possesso ed un controllo sul bene fisico e non soltanto operazioni di pura realizzazione con credito assicurato Sace, che poi diventa un rischio sovrano senza avere nulla in mano. In questo modo da un puro e semplice rischio sovrano si passerebbe ad un investimento in beni che rappresenta qualcosa di più di una garanzia, in quanto i beni in oggetto si posseggono e si controllano. In questo caso il rischio deriverebbe dall'incertezza che le tariffe producano introiti sufficienti oltre alla possibilità di esportare i dividendi.

L'Italia dispone nel settore delle pubbliche utilità di alcuni dei più importanti soggetti mondiali, capaci di progettare, costruire e gestire impianti e strutture su scala mondiale. Probabilmente si dovrebbero adattare i nostri meccanismi di assicurazione e credito per tener conto di queste possibilità, perché non c'è dubbio che l'ENEL è tra le primissime imprese nel mondo in condizioni di progettare, costruire e gestire impianti che producono energia. Anche nel settore della distribuzione del gas siamo tra i primi nel mondo, come pure nel settore delle autostrade abbiamo un'esperienza ed una capacità di realizzazione che ci pone tra i primi paesi nel mondo. Lo stesso discorso lo potremmo fare nel settore telefonico e delle comunicazioni, anche se problemi di natura strategica creano qualche ulteriore difficoltà. Tuttavia, anche in questo campo abbiamo delle imprese che come capacità di sviluppo sono tra le prime nel mondo.

Nella nostra politica di uso del plafond assicurativo, negli indirizzi che il CIPE deve dare e nella metodologia di assicurazione dei nostri interventi, vedo l'opportunità e la necessità di introdurre variazioni nell'arricchimento delle strumentazioni per favorire questo tipo di intervento che già si è dimostrato possibile e che probabilmente, ad avviso di chi vi parla, per i paesi che vorranno svilupparsi, è destinato ad essere lo strumento principe per attirare i capitali per la qualificazione delle proprie infrastrutture e servizi.

Il secondo problema è vedere come favorire l'internazionalizzazione della piccola e media impresa in aree così lontane. Naturalmente non sarà più sufficiente avere un ufficio di rappresentanza *in loco*, perché se veramente ci poniamo il problema di un mercato di un miliardo e 200 milioni di abitanti non possiamo pensare soltanto ad una struttura del genere. Per il futuro sarà necessario immaginare dei sistemi che costuiscano delle basi logistiche per l'industria italiana in queste aree in grado di offrire servizi di varia natura. Così come stanno già facendo i giapponesi potremmo ipotizzare la realizzazione di parchi industriali dei quali l'industria italiana possa disporre per impiantare centri di assistenza per i compratori, luoghi di produzione e manutenzione dei prodotti venduti, disponibilità di pezzi di ricambio. Non si può portare un'industria così importante come quella metalmeccanica su quel mercato se non si hanno le basi logistiche necessarie per assistere i clienti ed organizzare la propria presenza *in loco*. Una cosa è vendere un vestito, altra cosa è vendere un trattore. Evidentemente non è possibile vendere una macchina se non si assicura la necessaria manutenzione ed i pezzi di ricambio.

L'industria italiana è molto competitiva non nei macchinari generici, per i quali il problema può essere risolto agevolmente in varie forme, ma in precisi settori, in precisissime specializzazioni di prodotto. Trattandosi di industrie che devono espor-

tare prodotti qualificati la base logistica per l'assistenza in senso lato al mercato diventa necessaria.

Non intendevo dilungarmi su aspetti dettagliati ma soltanto rendere edotta la Commissione della novità assoluta dei problemi che abbiamo davanti rispetto a quelli che genericamente in passato potevamo ricomprendere nella voce promozione e assistenza. Dobbiamo progettare con riferimento a queste nuove necessità che sono di tutt'altra natura rispetto al passato.

Gli argomenti relativi alla riforma ed alla riorganizzazione del ministero ed all'applicazione delle leggi potranno essere sviluppati nel corso della prossima seduta.

PRESIDENTE. A nome della Commissione ringrazio il ministro per l'interessante esposizione su argomenti sui quali non ci siamo mai intrattenuti e che saranno oggetto di approfondimento in una successiva seduta che in questo momento non sono in grado di fissare con precisione.

La seduta termina alle ore 17.

*IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO
STENOGRAFIA*

DOTT. VINCENZO ARISTA

*Licenziato per la composizione e la stampa
dal Servizio Stenografia il 16 luglio 1993.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO