

SENATO DELLA REPUBBLICA

————— VII LEGISLATURA —————

5^a COMMISSIONE

(Programmazione economica, bilancio, partecipazioni statali)

INDAGINE CONOSCITIVA SUL FINANZIAMENTO DELLE IMPRESE INDUSTRIALI IN ITALIA

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto stenografico

34^a SEDUTA

MERCOLEDÌ 10 GENNAIO 1979

Presidenza del Presidente COLAJANNI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE	<i>pag.</i> 1223, 1227, 1228 e <i>passim</i>	RICCARDI	<i>pag.</i> 1232, 1235 e <i>passim</i>
BASADONNA (DN-CD)	1227, 1228	SCAETTA	1223, 1228, 1230 e <i>passim</i>
BENASSI (PCI)	1233	SHERMAN	1223, 1231, 1237
COLELLA (DC)	1234	SIMONELLI	1233, 1234, 1235
GIACOMETTI (DC)	1232		
GRASSINI (DC)	1230, 1236		

5^a COMMISSIONE

34° RESOCONTO STEN. (10 gennaio 1979)

Interviene alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il signor Philip D. Sherman, direttore generale della City Bank National Association, accompagnato dai signori Franco Riccardi, direttore centrale, Claudio Scaetta direttore centrale, Marco Simonelli, condirettore centrale e Sergio Ungaro, condirettore centrale.

La seduta ha inizio alle ore 17,20.

G I A C O M E T T I . segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.

P R E S I D E N T E . L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sul finanziamento delle imprese industriali in Italia, e in particolare l'audizione del Direttore generale della City Bank National Association, Philip D. Sherman.

Prego il signor Sherman di fare una breve introduzione, dopo di che si procederà alle domande.

S H E R M A N . Onorevoli senatori, a nome della direzione generale della City Bank National Association, desidero ringraziarvi per averci invitati a presentare il nostro punto di vista sul finanziamento delle imprese industriali in Italia. Come banca straniera siamo onorati di avere avuto questa opportunità. Purtroppo il mio italiano non mi permette di esporre personalmente le nostre idee e quindi il mio collega, signor Scaetta, direttore centrale della nostra sede di Roma, lo farà al mio posto.

S C A E T T A . Onorevoli senatori, sono qui presenti, in rappresentanza della City Bank National Association, i signori: Franco Riccardi direttore centrale; Marco Simonelli, condirettore centrale e Sergio Ungaro, condirettore centrale.

La Citibank N. A. opera oggi in Italia tramite tre filiali (Milano, Roma, Torino) con Direzione generale a Milano. La sede centrale è a New York e negli Stati Uniti la Citibank è la seconda banca per volume di depositi. Le filiali Citibank nel mondo sono 1500 in 91 paesi. Alla fine del 1977 il Grup-

po Citibank impiegava 47.200 persone di cui 21.600 negli Stati Uniti e 25.600 in altri paesi. I fondi patrimoniali sempre alla stessa data ammontavano a U.S. \$ 3.291 milioni. Il totale dell'attivo ammontava a U.S. \$ 73.812 milioni.

La presenza della Citibank in Italia risale al 1916, quando fu aperta la filiale di Genova (la prima filiale in Europa) in Piazza Portello. Seguì nel 1925 la filiale di Milano in Piazza Cordusio. Entrambe le filiali furono costrette alla chiusura alla vigilia del secondo conflitto mondiale. All'inizio degli anni sessanta fu riaperta la sede di Milano, cui fece seguito nel 1967 l'apertura della filiale di Roma e nel 1976 quella di Torino. Alla fine del 1978 la Citibank in Italia impiegava 417 persone. Tra le banche estere operanti in Italia la Citibank è pertanto quella che può vantare più lunga esperienza avendo vissuto *in loco* l'evoluzione dell'economia nazionale negli ultimi sedici anni e la sua progressiva internazionalizzazione.

Avvalendosi dell'esperienza maturata in altri mercati finanziari ove essa opera, la Citibank ha avuto la possibilità di offrire agli operatori italiani quelle tecniche di intermediazione finanziaria che venivano usate con maggior successo all'estero. In particolare rientrano fra queste il contributo allo sviluppo del mercato della lira interbancaria, l'introduzione delle accettazioni bancarie quale forma di finanziamento alternativo, il ruolo attivo nel campo dei finanziamenti a medio termine a tasso fluttuante, sia in lire che in divisa, nonché (tramite società collegata) il contributo allo sviluppo del *leasing* finanziario inteso come forma specializzata di finanziamento a medio termine dotato di garanzie specifiche.

La presenza di una stabile organizzazione della banca in Italia ha inoltre agevolato l'accesso di imprenditori italiani ai mercati internazionali ed in particolare all'euromercato per il finanziamento di progetti e iniziative sia all'estero che in Italia. Si comprendono fra questi ultimi sia progetti di pubblica utilità che finanziamenti alla bilancia dei pagamenti.

Come pure, nell'ambito della consulenza finanziaria e commerciale all'industria italiana, è da menzionare l'apporto fornito per

la valutazione dei rischi commerciali e politici connessi all'esportazione ed agli investimenti italiani in paesi stranieri.

La continuità dell'impegno della Citibank a favore dell'economia italiana è evidenziata oltre che dalla dimensione del portafoglio impieghi illustrata nei prospetti allegati, anche da un totale di fondi patrimoniali che a tutt'oggi ammonta a Lire 10.553.000.000 e dalla recente acquisizione della nuova sede di Milano in Foro Buonaparte. Per quanto ovvio, è infine da ricordare che la Citibank N. A. di New York è illimitatamente responsabile per gli impegni delle proprie filiali italiane.

Operando con soli tre sportelli in Italia, situati nelle aree di maggior concentrazione di presenza bancaria cui consegue un elevato costo della raccolta primaria, l'azione della banca si è rivolta fin dai primi tempi verso l'approvvigionamento di fondi di provenienza interbancaria seguendo un modello operativo tipico delle banche straniere operanti in paesi industrializzati. Questi fondi sono stati resi sempre più stabili dalla stipulazione di accordi reciproci con banche italiane desiderose di assicurarsi provvista in divisa.

La struttura attuale del passivo in lire consiste per l'80% circa di depositi da clientela e da banche del tipo sopra descritto, il rimanente essendo raccolto sul mercato interbancario senza vincoli di reciprocità. Da quanto precede emerge l'esigenza fondamentale di assicurare un forte quoziente di liquidità alla struttura dell'attivo in lire. Ciò viene assicurato da una accurata selezione degli impieghi sotto il profilo settoriale, della percentuale dell'intervento della banca rispetto al totale degli affidamenti al singolo prenditore, dell'analisi della natura del fabbisogno finanziario e del *cash flow* del debitore.

Risulta peraltro evidente che, anche a causa di massimali relativi all'accrescimento degli impieghi in lire, il potenziale di affidamento in lire è strutturalmente limitato per un istituto quale il nostro. Pertanto gli affidamenti in lire vengono preferibilmente diretti verso aziende che possano av-

valersi maggiormente dei servizi di intermediazione estero, ed in particolare:

a) aziende italiane, sia private che a partecipazione statale, con forti attività internazionali (*import/export*, progetti di costruzioni e appalti all'estero, affiliate estere industriali e/o commerciali);

b) emanazioni italiane di gruppi esteri con alto volume di attività *import/export*.

Queste categorie di operatori sono quelle che per natura sono più portate a richiedere (anche al nostro Istituto) finanziamenti in divisa, per i quali non sussistono le limitazioni riscontrate nell'approvvigionamento lire, come pure finanziamenti per le loro affiliate estere da parte di nostre consorelle operanti *in loco*. Vengono inoltre preferite aziende operanti in settori industriali ad alto contenuto strategico, essenziali all'economia nazionale per l'apporto sia tecnologico e di valore aggiunto, sia potenziale di sviluppo.

Il processo di selezione della clientela potenziale e desiderabile e la valutazione dell'affidando, seguono le fasi di:

a) verifica dei settori industriali che presentano le caratteristiche sopra accennate;

b) identificazione dei principali operatori in questi settori;

c) esame della struttura e dei fabbisogni finanziari quali risultano dai dati contabili storici e prospettici, analizzati in base a criteri adottati in modo uniforme dalla Citibank su scala mondiale;

d) strutturazione del fido tesa a corrispondere il più possibile alla natura temporale del fabbisogno e dei flussi di cassa previsti. Con l'eccezione delle garanzie costituite da fidejussioni di casa madre o bancarie, la politica creditizia della banca si fonda sul criterio del *cash flow* anzichè su quello della vera consistenza patrimoniale e delle garanzie personali o reali, ciò anche in caso di affidamenti a medio termine.

Il criterio del *cash flow* è considerato dalla nostra banca come il più importante,

tra i tanti, per la corretta conoscenza della situazione finanziaria dell'impresa. Non solo, ma oltre all'aspetto finanziario esso rappresenta a nostro avviso l'indicatore più veritiero della capacità dell'impresa di svolgere il proprio ruolo nella realtà economica del paese.

Il concetto del *cash flow*, come elaborato e applicato dalla nostra Banca, è descritto nell'allegato « A ».

Data la struttura della provvista e la composizione qualitativa degli affidati sotto il profilo della liquidità, solvibilità e capacità contrattuale, la banca preferisce fissare il prezzo del denaro sulla base del costo di raccolta più un margine (*spread*). Ciò si applica di regola nei casi in cui la durata dell'affidamento possa ricollegarsi alla provvista sul mercato monetario, mentre il prezzo dei finanziamenti in conto corrente a revoca è influenzato dalle determinazioni adottate in sede ABI (Associazione Bancaria Italiana).

Per quanto riguarda il prezzo dei servizi, la banca desidererebbe seguire un criterio analogo, e cioè determinare il prezzo al cliente sulla base di un margine al di sopra del costo unitario dei servizi determinato con criteri di contabilità industriale (*cost accounting*). Fin dal 1970 la banca ha intrapreso, avvalendosi di metodologie adottate all'estero, studi e rilevazioni dei costi dei singoli servizi. L'attuazione della politica dei prezzi basati sul metodo del « *cost plus* », che peraltro riteniamo benefica per un più trasparente dialogo fra banca e impresa, si scontra tuttavia contro la pratica del mercato che è invece di compensare prevalentemente l'alto costo dei servizi con un più alto prezzo del denaro, gravato per di più dagli usi in materia di giorni di valuta. Questa pratica finisce a nostro avviso col riversare una maggior parte degli oneri da servizi su operatori di piccole-medie dimensioni (che raramente spuntano i tassi migliori) a vantaggio delle grandi imprese.

Se, dopo la breve esposizione che precede, rivolgiamo la nostra attenzione alla situazione operativa attuale del sistema bancario ed alle prospettive future, è opportuno soffermarsi sui principali aspetti che ne

limitano l'efficacia di intervento a favore delle imprese industriali e che talora ne forzano le caratteristiche originarie di intermediazione. L'analisi che segue parte da un'ottica tipica di una banca internazionale ed è quindi tesa a rilevare gli elementi e le caratteristiche che, utilmente presenti in altri mercati, non hanno ancora raggiunto in Italia un grado di sviluppo a nostro avviso adeguato alla potenziale domanda da parte delle imprese. Essa è peraltro fornita come termine di paragone e contributo per eventuali sviluppi normativi.

L'attuale situazione di eccessivo coinvolgimento di fatto del sistema bancario nell'azione di finanziamento delle imprese, specie grandi, si ricollega, a nostro avviso, anche ad un insufficiente sviluppo degli strumenti alternativi di finanziamento.

In primo luogo l'insufficiente diffusione del possesso azionario tra il pubblico. La propensione a tale possesso è frenata, a nostro avviso, da:

insufficiente informativa e trasparenza relativa alla gestione aziendale. Questa informativa — se assicurata attraverso rigorose norme sulla redazione e certificazione dei bilanci — favorirebbe una più responsabile decisione di investimento da parte dell'investitore;

insufficiente protezione per i piccoli azionisti nei confronti degli investitori istituzionali e dei gruppi di controllo;

discriminazione fiscale nei confronti di altre fonti di investimento, non ultima quella rappresentata da titoli emessi in esenzione;

dimensione insufficiente del mercato che offre attualmente una scarsa possibilità di scelta e non attrae nuove imprese alla quotazione in borsa; scarso flottante per la maggior parte dei titoli trattati che ne riduce la negoziabilità e rende più speculativa la quotazione;

erratico andamento reddituale delle aziende e conseguente discontinuità della remunerazione dell'investimento.

In secondo luogo la discontinuità delle fonti di finanziamento a medio termine do-

vuta non solo all'effetto dell'inflazione sulla possibilità di raccolta a tasso fisso degli istituti a medio termine, ma anche alla normativa relativa al credito agevolato che si basa in modo prevalente sulla concessione di garanzie reali. Sarebbe auspicabile che accanto a queste forme particolari di finanziamento venisse dato più ampio spazio a operazioni sempre a medio termine ma a tasso variabile, basate sul costo del denaro a 3/6 mesi.

Questo tipo di finanziamenti dovrebbe poter essere concesso non solo da istituti speciali ma anche da banche di credito ordinario che siano in grado di strutturare il finanziamento sulla base del *cash flow* del progetto finanziato.

Lo sviluppo di una pluralità di strumenti finanziari a breve potrebbe — a nostro avviso — favorire sia gli investitori che le imprese, promuovendo un maggior grado di concorrenza tra gli operatori a vantaggio ultimo dell'efficienza del mercato.

Sotto questo profilo sembra utile suggerire uno sviluppo del mercato delle accettazioni bancarie, svincolandole dai massimali di accrescimento degli impieghi e chiarendo taluni aspetti fiscali che limitano lo sviluppo del mercato secondario, specie tra gli investitori privati.

Altri strumenti che, già sperimentati con successo in altri mercati, potrebbero essere introdotti in Italia sono i certificati di deposito, la carta commerciale (*commercial paper*) e le accettazioni in divisa relative alle operazioni di commercio estero. Queste ultime darebbero la possibilità agli operatori nazionali di accedere a mercati finanziari di tasso più favorevole rispetto a quelle del mercato nazionale.

Per quanto riguarda il mercato della lira interbancaria si auspica un suo crescente sviluppo sia nel volume delle contrattazioni che nella articolazione secondo le varie scadenze. Questo mercato ha risentito negativamente in tempi recenti delle crescenti esigenze di finanziamento del *deficit* pubblico tramite emissioni di titoli a breve termine a condizioni preferenziali di rendimento, in considerazione anche dell'esenzione fiscale.

Lo sviluppo di questo mercato è particolarmente auspicabile in quanto le quotazioni rappresentano parametri obiettivi di riferimento ai fini della determinazione del tasso da applicare ai finanziamenti a breve di natura autoliquidante e a medio termine a tasso variabile.

Sarebbe di aiuto a questo fine ampliare le forme di finanziamento finalizzate limitando gli affidamenti a revoca o sotto forma di scoperti di conto corrente ad effettive esigenze temporanee. Ad esempio il finanziamento crediti e magazzino potrebbe essere incentivato da una legislazione che ne riducesse l'onerosità fiscale e garantisse idonea protezione al creditore in sede di procedure concorsuali.

Un intervento finanziario finalizzato all'esecuzione di investimenti è senz'altro il *leasing* finanziario. Sarebbe però opportuno un intervento legislativo che chiarisse meglio la natura giuridica del rapporto fra locatore, conduttore e fornitore, che stabilisse controlli e rigorosi requisiti per le società di *leasing* e che, infine, consentisse a queste ultime degli adeguati strumenti di provvista (emissione di obbligazioni, certificati di deposito, etc.). Chiarimenti sul trattamento fiscale e di bilancio delle varie forme di *leasing* contribuirebbero infine a dare certezza agli operatori e agli utilizzatori di questa oramai affermata forma di finanziamento.

Nell'ambito degli usi bancari, la nostra banca vedrebbe con favore la introduzione di commissioni di assicurato finanziamento, in sostituzione della commissione di massimo scoperto, in tutti quei casi in cui la linea di credito è soggetta a rinnovo periodico o è a scadenza fissa. Allo stesso tempo un maggiore utilizzo delle stanze di compensazione per i trasferimenti di fondi tra banche verrebbe incontro alle esigenze dell'impresa per una più efficiente gestione dei flussi finanziari.

Vediamo infine con estremo favore lo sviluppo della legislazione volta a promuovere le esportazioni di beni e servizi italiani all'estero, con l'intervento anche delle aziende di credito ordinario.

Ci attendiamo di poter fornire un contributo qualificato concedendo agli esportatori finanziamenti in divisa secondo gli schemi approntati dalla nuova legge sull'assicurazione e il finanziamento dei crediti all'esportazione.

Data la naturale vocazione della nostra banca all'assistenza delle imprese che operano con l'estero, non possiamo mancare di rilevare come la normativa che regola il commercio con l'estero sia talvolta fonte di notevoli aggravii burocratici e amministrativi sia per l'operatore che per la banca. Una revisione di tale normativa che la rendesse più confacente all'evoluzione anche tecnologica degli scambi internazionali, pur preservando l'obiettivo preminente di difesa dell'interesse nazionale, contribuirebbe in notevole misura ad aumentare la concorrenzialità degli operatori riducendo i costi amministrativi sia per questi che per le banche.

Per quanto ancora attiene al commercio con l'estero e, in particolare, al mercato dei cambi, la nostra banca, facendosi con ciò portavoce della maggior parte degli operatori internazionali suoi clienti, ritiene che dovrebbe essere messo in atto un meccanismo e/o organismo per assicurare e/o coprire il rischio di cambio derivante da finanziamenti esteri assunti per investimenti produttivi. Non solo, ma i fondi a copertura del rischio di cambio — sempre quando i finanziamenti in valuta vengano destinati ad investimenti produttivi — dovrebbero essere esentati dall'imposizione fiscale.

Queste misure, se adottate, consentirebbero un più ampio afflusso di credito estero ora condizionato dal criterio prudenziale seguito da molte imprese a causa del rischio di cambio.

Al fine di fornire un'assistenza sempre più efficace alle imprese, nell'ambito di un rapporto banca-cliente che si caratterizzi sempre più come consulenza finanziaria e non solo come erogazione di fondi, la nostra banca annette grande importanza all'addestramento tecnico del proprio personale e alla organizzazione di seminari per la clientela su argomenti di tecnica bancaria, commercio con l'estero ed economia aziendale.

Per concludere, siamo convinti che un corretto rapporto tra banca e impresa debba fondarsi sulla conoscenza delle reciproche esigenze, obiettivi e modalità operative.

Un contributo decisivo in questa direzione può provenire dalla codificazione di principi contabili generalmente accettati e dalla diffusione dell'istituto della certificazione dei bilanci da parte di revisori contabili professionalmente qualificati ed esterni all'azienda.

L'uso sistematico di rapporti gestionali (quali bilanci previsionali, stati patrimoniali e conti economici, analisi dei flussi finanziari) può fornire gli strumenti necessari alla direzione dell'impresa per guidarla al raggiungimento degli obiettivi aziendali, ed agli enti finanziatori per articolare in modo responsabile gli interventi strumentali più idonei, nella salvaguardia dei rispettivi ruoli istituzionali.

Grazie per la vostra attenzione.

P R E S I D E N T E . Siamo noi a ringraziarvi anche perchè siete venuti incontro alla nostra esigenza reale di chiedervi di partecipare a questa nostra indagine al fine di valutare che cosa, sulla base della vostra esperienza, ritenete che sarebbe utile fare per poter fronteggiare questo problema del finanziamento delle imprese. Quindi, consentitemi di ringraziarvi per averci consentito già con questa introduzione di poter avere degli elementi di giudizio per noi interessanti.

B A S A D O N N A . Vorrei rivolgere una domanda sul credito a medio termine che, mi sembra di aver capito, attuate su vasta scala e con criteri particolari, fondandovi, per il presidio del rischio, sulle prospettive economiche dell'impresa e non sulle garanzie reali.

Per poter raggiungere questo fine occorrono strutture particolari: esami, indagini e controlli nella fase esecutiva; e non mi sembra che abbiate accennato a queste disponibilità. Avete parlato, invece, dell'addestramento tecnico, cioè di una preparazione specifica a questo fine del personale e dello svolgimento di seminari per preparare e me-

glio informare i clienti su quelli che sono i perfezionamenti, gli avanzamenti tecnologici e le alternative alla soluzione dei problemi finanziari. Ma, per quanto riguarda la struttura specifica per poter esercitare questo credito non credo che abbia tratto ispirazione dalle tecniche vigenti negli Stati Uniti o nel Regno Unito, dove gli istituti di credito speciale si avvalgono di organismi e apparati che forniscano una vasta gamma di servizi di assistenza e consulenza tali da consentire agli istituti di contenere notevolmente le garanzie reali anche per non soffocare le altre prospettive di credito che hanno le imprese.

Su questo vorrei qualche precisazione.

Poi avete parlato di tasso fluttuante e cioè di un tasso variabile in rapporto all'andamento del mercato; inoltre di modi e tempi di erogazione e di diminuzione del finanziamento in rapporto all'onere dell'investimento.

Anche su questo argomento vorrei che mi fossero date precisazioni.

S C A E T T A. Quanto lei ha detto sull'addestramento e sulla conoscenza reciproca è di fondamentale importanza. Ma, l'asse portante di questa analisi è la cosiddetta analisi di *cash-flow*, cioè quella che può permettere ad una banca di dare un prestito a medio e lungo termine ad una azienda anche senza avere garanzie reali.

Qui non vorrei diventare troppo tecnico a rischio di annoiarvi, però, se mi consentite, vorrei leggere un allegato che voi, onorevoli senatori, avete su che cosa è il *cash-flow*. E vorrei fare una premessa e dire che in Italia, quando si parla di *cash-flow* si indicano comunemente soltanto profitti ed ammortamenti. La tecnica di *cash-flow*, invece — come usata nei paesi anglo-sassoni, ma adesso in quasi tutta l'Europa occidentale — è leggermente più complessa.

B A S A D O N N A. In Germania forse, non in Francia!

S C A E T T A. In Francia si è in una fase intermedia, tra Germania e Italia. Comunque, per esemplificazione, alcuni anni

fa, quando parlavamo con i clienti e usavamo la parola *cash-flow*, larga parte di loro non sapevano di che cosa stessimo parlando. Mi ricordo, alcuni anni fa, di un cliente a cui avevamo chiesto dei dati di bilancio che si offese, rifiutandosi di darceli, perchè secondo lui, il plus valore delle sue azioni giustificava di per se il gioco.

All'epoca non se ne fece niente, mentre ora intratteniamo dei rapporti importanti.

Vorrei ora leggere un breve allegato sul quale, eventualmente, potremo poi discutere.

Ripeto, *cash-flow* in Italia è: profitti più ammortamenti, mentre il *cash-flow* all'anglosassone utilizza il concetto di autofinanziamento lordo (*gross operating funds generation*) e quello di generazione netta di cassa derivante dal ciclo operativo (*net operating cash generation*).

Che cosa sta a significare il primo concetto? È quanto generalmente si intende per *cash-flow* o autofinanziamento ed è la somma dei profitti netti, degli ammortamenti e degli accantonamenti netti ai fondi incluso quello di quiescenza.

P R E S I D E N T E. Compresi gli utili non distribuiti?

S C A E T T A. Sì. Il *net operating cash generation*, invece, sta a significare il flusso netto di cassa derivante dal ciclo operativo sommando all'autofinanziamento come sopra definito le variazioni nette di circolante, con esclusione di tutte le partite di carattere finanziario.

Il risultato netto costituisce l'importo disponibile per impieghi non connessi direttamente al ciclo operativo come nuovi investimenti, riduzione dei prestiti assunti, pagamento di dividendi. Nella misura in cui la generazione netta di cassa derivante dal ciclo operativo non sia sufficiente a finanziare questi fabbisogni e qualora l'apporto dei soci non sia disponibile si impone il ricorso al credito bancario.

I finanziamenti da banche non possono quindi essere considerati come una permanente alternativa della *net operating cash generation* che è il vero e proprio autofinanziamento dell'impresa, anche se un'impresa

bene amministrata che operi in un settore qualificato dell'industria può normalmente contare su un consistente apporto di credito bancario.

È chiaro quindi come, a nostro avviso, la capacità di generare cassa derivante dal ciclo produttivo rappresenta non solo la fonte per rimborsare i debiti assunti ma — più in generale — la possibilità più concreta che l'impresa ha di svilupparsi. Se non è adeguata l'impresa può incontrare serie difficoltà in quanto prima o poi, i debiti devono essere rimborsati.

L'impresa è, oggi più che mai, impegnata in due fronti: primo, la necessità di dare una sana struttura al suo conto economico; secondo, un costante aumento dei fabbisogni per finanziare le attività correnti che tendono ad aumentare a causa dell'inflazione anche se l'impresa non registra un aumento reale del fatturato: in poche parole l'inflazione.

I problemi finanziari dell'impresa perciò possono essere risolti non dal sistema finanziario, ma dalla volontà di modificare la struttura operativa dell'impresa e del suo conto profitti e perdite in un sano contesto economico. Il sistema finanziario potrà efficacemente essere utilizzato per il normale finanziamento della gestione operativa e in tutti quei casi in cui è possibile dimostrare che una assunzione di debito si traduce in un aumento della *net operating cash generation*.

In queste ritrovate condizioni l'impresa potrà affrontare nuovi investimenti, creare occupazione, e aumentare il suo fatturato estero contribuendo così alla stabilità dei cambi. Potrà inoltre remunerare adeguatamente il risparmio che le affluisce nelle forme sia di capitale di rischio che di credito bancario.

Un costante *cash flow* positivo garantisce il futuro per l'impresa in quanto le offre una più ampia sfera di flessibilità e possibilità operative, caratteristiche queste indispensabili perchè essa possa operare con successo nel contesto nazionale ed internazionale.

Mi rendo conto che forse leggendo semplicemente questo testo, sono ancora un po'

criptico, ma questo non è altro che lo schema di un sistema che prende le cifre di bilancio, le riordina in un formulario predisposto dopo di che, a seguito di una serie di calcoli e di analisi, determina se c'è o non c'è un flusso netto di cassa derivante dal ciclo operativo.

Per quanto concerne la questione dei tassi variabili, per un normale prestito fatto sull'euromercato c'è un parametro di riferimento che si chiama il LIBOR (London Interbank Best Offered Rate) cioè il tasso per il denaro che le banche si scambiano sulla piazza di Londra (detta comunemente Euromercato). A questo va aggiunto uno *spread* (uno scarto) determinato da varie condizioni. Ad esempio, se si fa un prestito ad un certo paese, lo *spread* equivale alla valutazione fatta dal mercato del « rischio Paese », mentre se il prestito viene fatto ad una ditta, all'elemento « rischio Paese » si assomma l'analisi di *cash flow* per determinare lo *spread* finale.

In Italia questo è difficilmente realizzabile in quanto il mercato interbancario non è sviluppato fino al punto da dare un sicuro parametro di riferimento qualora si voglia fare un prestito basato per es. sul costo della lira interbancaria a tre o sei mesi. Trattandosi infatti di un mercato ristretto, può verificarsi che non ci sia una quotazione corrente ed allora viene riportata dalla stampa una quotazione indicativa che si riferisce per esempio all'ultima transazione di molti giorni prima. È chiaro dunque che una siffatta quotazione può non essere assolutamente realistica.

Per arrivare ad un sistema paragonabile a quello del LIBOR, cosa che noi auspichiamo, bisognerebbe far sì che il mercato interbancario si ampliasse in modo tale da fornire un parametro veramente indipendente. Molte volte il *prime rate* è veramente determinato dalla domanda e dall'offerta ma molte volte è semplicemente il risultato di un accordo.

P R E S I D E N T E . Quali possono essere, secondo lei, le ragioni che in Italia hanno portato a questa limitatezza del mercato interbancario?

S C A E T T A. Direi che si tratta di ragioni di natura prevalentemente storica in quanto si tratta di un mercato che si è sviluppato da poco tempo. Come Citibank ci vantiamo di dire che, in un certo senso, abbiamo portato noi in Italia questo mercato; oramai, però esso esiste in Italia dal 1963-64. Si tratta di un mercato relativamente giovane e nel quale in particolari momenti di ristrettezza di liquidità la concorrenza di altri strumenti (ad esempio da parte dei BOT) si fa sentire pesantemente. In sostanza, signor Presidente, si tratta di un mercato giovane che è auspicabile ampliare, avendo anche chiarito il concetto di fido interbancario.

G R A S S I N I. Vorrei fare alcune domande. Nella introduzione che ci è stata fatta e stata sottolineata in modo particolare l'importanza dell'analisi del *cash flow*, implicando con questo una differenziazione più che giusta rispetto alle banche tradizionali esistenti in Italia.

Nella brillante esposizione del signor Scaetta, quando si parla delle difficoltà del mercato finanziario (a pagina 9 in particolare) si accenna all'erratico andamento reddituale delle aziende; credo che lo stesso discorso si possa applicare al *cash flow* e credo quindi che vi sia una difficoltà oggettiva da superare per cui sarei grato al signor Scaetta, che è stato interrotto quando stava per fornirci alcuni elementi a questo riguardo, se egli volesse lasciare alla Commissione il documento tecnico predisposto in proposito.

La mia seconda domanda verte su un dato contenuto nella vostra risposta al questionario posto dalla Commissione, laddove si dice che il divario minimo percentuale tra il tasso medio dei prestiti ed il tasso medio della raccolta è del 2,80 per cento.

Dai dati forniti dalla Banca d'Italia risulta che la Citibank è a meno della metà rispetto a quello che è il tasso medio del mercato italiano. Questo dipende, come del resto risulta dal complesso dei dati che avete esposti e dalla stessa relazione, dal fatto che lavorate con poche imprese ed effettuate la raccolta servendovi del sistema illu-

strato, oppure intervengono in questo fatti di natura organizzativa interna? In altri termini, non pretendo però una risposta a questa mia domanda, si tratta di un problema di efficienza?

La terza domanda concerne il problema della concorrenza nell'ambito del mercato italiano. La vostra banca ha tre sportelli; se fossimo in un regime di libertà di sportelli aumentereste il numero di questi, oppure ritenete che la situazione attuale sia soddisfacente?

S C A E T T A. Per quanto concerne la prima domanda il dottor Ungaro fornirà il nostro modello. In effetti, è stato toccato un punto delicato perchè vi è una differenza tra quella che è l'analisi (anche storica) del *cash flow* e quella che è la *cash flow accounting* (analisi meccanico-contabile). Però, se partiamo dall'assunto che i dati che la ditta ha fornito sono quelli buoni e che il bilancio è stato certificato ed è stato analizzato in un certo modo, allora possiamo impostare un certo ragionamento. Ora, comunque, l'analisi meccanico-contabile non è più eseguita da impiegati ma dal calcolatore che la memorizza per il numero di anni desiderato. Il primo elemento base dal quale partire è un'analisi storica accurata e noi non prendiamo nemmeno in considerazione un'analisi di *cash-flow* se non possiamo avere a disposizione i dati relativi ad almeno tre-quattro anni. Il calcolatore riesce a fare delle estrapolazioni interessanti, ma quello appena citato è soltanto uno degli elementi che bisogna considerare nel fare un prestito a medio o a lungo termine basato su una analisi di bilancio.

Per quanto concerne la seconda domanda postami, direi che noi siamo avvantaggiati sia per quanto riguarda il personale che la struttura interna. Non si può dire che noi siamo più o meno bravi; dico solo che siamo avvantaggiati in quanto ci avvaliamo di tecniche non inventate da noi ma già sperimentate in altri Paesi e che hanno dimostrato di funzionare.

Dal punto di vista pratico esemplificativo vorrei aggiungere che dopo due anni dal suo arrivo in Italia la Citibank ha adottato

una tecnica operativa di sportello diversa da quella italiana: in Italia si va allo sportello della transazione e poi ci si sposta alla cassa dove c'è una persona che paga. Da noi invece questa tecnica è stata modificata già da dodici anni. Infatti, grazie ad alcuni accorgimenti inizialmente adottati negli USA, le due operazioni possono essere compiute dalla stessa persona senza lavoro/rischio aggiuntivo. Ecco dunque, diciamo che sotto questo profilo siamo un po' più efficienti. Ma questo è dovuto soltanto ad una applicazione pratica già sperimentata altrove.

Il senatore Grassini ci ha poi chiesto se saremmo disposti ad allargare la nostra rete di sportelli e preferisco che sia il dottor Sherman a rispondere.

SHERMAN. Sì, noi apriremmo altri sportelli, però tenendo conto della natura di una banca come la nostra, nel senso che si tratta di una natura non concorrenziale ma complementare a quella delle banche italiane.

SCAETTA. Ricordo che tanti anni fa a Milano un banchiere milanese ci definì il « cavallo di Troia del capitalismo americano ». Peraltro, man mano che la Citibank si sviluppava in Italia è stato riconosciuto in tutti i centri finanziari dove operiamo che il nostro è sì un ruolo importante ma anche ben definito e complementare a quello delle banche italiane. C'è poi un punto, senatore Grassini, che vorrei menzionare, a proposito dell'efficienza e che è la valutazione del costo dei servizi che la Citibank ha intrapreso in Italia dal 1970, se non vado errato. Ecco un altro campo in cui ci siamo avvalsi di tecniche già applicate negli Stati Uniti e mediante le quali si può arrivare a determinare il costo di un'operazione, come ad esempio di un benessere bancario, che si aggira intorno alle 30.000 lire.

PRESIDENTE. La Citibank in che modo ripartisce le spese generali sulle varie operazioni? Ci sono dei parametri fissi o si seguono criteri empirici?

SCAETTA. Tutto è empirico, comunque abbiamo un manuale per districarci in questa materia alquanto complessa.

PRESIDENTE. Ma questo manuale è stato formulato sulla base dell'analisi della vostra esperienza? Vi chiedo questo perchè uno dei problemi più grossi delle attività a costi congiunti è rappresentato dalla ripartizione delle spese generali, in quanto si può far variare a proprio piacimento il costo di ogni singola operazione imputando ad essa una certa quota delle spese generali.

SCAETTA. Onorevole Colajanni, quando iniziammo ad intraprendere questo studio in Italia, pur avvalendoci già di procedure che adottavamo all'estero, impiegammo una squadra di tecnici italiani che avevano studiato il problema all'estero e che per un anno analizzarono i vari servizi, arrivando così a determinare certi costi e a redigere il manuale per l'Italia che usiamo, ad esempio, nel calcolo del costo finale di un servizio. È una opera da certosini che richiede un aggiornamento continuo in funzione delle variazioni delle tecniche e dei costi. Però possedere uno strumento che permetta di valutare su base aggiornata il costo di un determinato servizio è importante anche per misurare la propria efficienza operativa. In fondo si tratta di una tecnica industriale applicata al mondo finanziario.

PRESIDENTE. Se Lei, però, privilegia ad un certo momento la espansione dei servizi — diciamo così — parabancari, allora la valutazione del costo di quei servizi diventa un elemento importante per il cliente.

SCAETTA. Devo dire che a volte il cliente si lamenta per esempio del costo di un determinato trasferimento ed allora noi gli spieghiamo tutti i vari passaggi che quell'operazione richiede e pertanto possiamo negoziare meglio con lui. Fortunatamente lo possiamo fare perchè siamo un'organizzazione aggiornata ma anche piccola ed abbastanza elastica.

G I A C O M E T T I . Vorrei fare alcune domande, che hanno anche qualche assonanza con quanto diceva prima il collega Grassini. Per prima cosa vorrei sapere che rapporto c'è nella vostra banca fra depositi ed investimenti e se questo rapporto sia compatibile in rapporto a quello esistente negli altri istituti del vostro tipo; se no, desidererei conoscere la ragione.

Seconda domanda: voi siete vincolati al cartello bancario, alle norme bancarie nazionali oppure come banca di un certo tipo avete dei vincoli particolari nell'espletamento della vostra attività? Nella vostra relazione affermate che vi sono dei vincoli burocratici che portano complicazioni anche da un punto di vista amministrativo. In cosa consistono questi vincoli che vi creano quelle difficoltà a cui avete accennato nella relazione?

Per quanto riguarda poi un eventuale aumento degli sportelli avete già risposto, però, siccome la vostra propensione sarebbe quella di orientarvi verso operazioni finanziarie nei riguardi dell'estero, vorrei sapere se questo vostro atteggiamento dipenda da una norma di statuto oppure da una vostra libera scelta. Infine, se avete operazioni di investimento anche all'interno che non hanno attinenza con investimenti all'estero, siete disponibili ad intavolare trattative di questa natura? E in che termini?

S C A E T T A . Questa nostra propensione non deriva da norme di statuto, ma semplicemente dal fatto di essere entrati in un settore che risulta essere complementare al sistema bancario. Non c'è dunque una norma rigida al riguardo.

R I C C A R D I . Venendo alla sua domanda circa la nostra situazione di raccolta, devo dire che essa è sostanzialmente diversa da quella delle altre banche italiane. Innanzitutto per motivi storici in quanto essendo la nostra presenza in Italia inizialmente limitata a Milano — mentre attualmente è estesa anche a Roma e a Torino — non possiamo avere chiaramente una grossa base di depositi tradizionali da clientela, che difatti costituiscono soltanto il 20-25 per

cento della raccolta. Il resto proviene da transazioni interbancarie, però anche in questo settore intendiamo realizzare una raccolta che sia stabile e che ci possa garantire una crescita sul fronte degli impieghi come anche la possibilità di accrescere la nostra azione nel medio termine, in quanto non sarebbe indicato operare in questi campi con una raccolta estremamente volatile.

Pertanto, per quanto attiene alla nostra raccolta interbancaria stiamo concludendo con le nostre banche corrispondenti in Italia degli accordi che ci consentano una sicurezza della raccolta, sia pure con tasso variabile, in quanto il tasso varia con il variare delle condizioni economiche. Quindi, anche se la sua natura è interbancaria, per noi è importante che la raccolta sia qualificata, che cioè abbia carattere di grossa stabilità.

Inoltre, come è detto nella relazione, circa l'80 per cento della nostra raccolta è costituito dall'insieme di quella tradizionale e di quella interbancaria. Il rimanente 20 per cento può essere coperto da quelle linee di credito che vengono chiamate linee di ultimo impiego e che, quindi, vengono utilizzate soltanto in caso di estremo bisogno.

Direi poi che il nostro costo della raccolta è più alto in termini di tasso medio, perchè noi non abbiamo il depositante al 5 o al 4 per cento ma paghiamo i tassi dell'interbancario ed inoltre, essendo la nostra clientela sulle dimensioni medio-grandi, siamo costretti a pagare dei tassi assolutamente di mercato. Non abbiamo, però, costi operativi, perchè la nostra raccolta è effettuata sostanzialmente da quattro-cinque persone con quattro-cinque telefoni.

S C A E T T A . Vorrei precisare che per quanto riguarda la questione degli aggravi burocratici nella normativa noi ci riferivamo per la maggior parte alla questione del benessere bancario.

In particolare, per esempio, c'è il problema della congruità del prezzo. Questo è un punto noto e dolente. Che cosa si potrebbe fare per sollevare la banca dall'accertamento, o meglio fino a che punto la banca è re-

sponsabile dell'accertamento della congruità del prezzo? Se si potesse permettere la consegna di benestare in bianco (non firmati) direi per un periodo di 30 giorni anziché di 15, sarebbe già una norma che snellirebbe molto il problema.

Poi, per quanto riguarda lo scarico dei benestare bancari, si potrebbe permettere alle banche lo scarico del modulo A Export solo dietro esibizione della fotocopia della fattura export vistata dalla dogana (anziché dell'originale che magari si trova presso uno spedizioniere in un'altra parte del Paese).

Oppure, in via eccezionale e con l'impegno di regolarizzazione entro 30 giorni, si potrebbe permettere alla banca lo scarico dei moduli A Export contro distinta del cliente evidenziante gli estremi delle bolle doganali.

Il sistema dei benestari bancari italiani è buono, ma il commercio internazionale in questi anni è esploso, direi, in modo tale per cui spesso, soprattutto negli uffici esteri, ci si trova di fronte a impiegati e funzionari che per quanto esperti, non sono materialmente in grado di essere costantemente aggiornati su tutta la problematica del commercio mondiale, per es. sulle costanti variazioni dei prezzi.

BENASSI. Seguendo l'esposizione e i chiarimenti che sono venuti dopo, ho notato come nel processo di selezione della vostra clientela la politica creditizia che voi seguite si basi su un criterio che, anziché tener conto della vera consistenza patrimoniale, delle garanzie personali reali, tiene conto dell'autofinanziamento. Autofinanziamento inteso come possedimenti, ammortamenti, accantonamenti e tutte le altre cose che avete detto circa la comprensione in questa definizione degli utili non distribuiti e portati a riserva.

Questo potrebbe significare — almeno per quanto mi riguarda — che voi seguite una politica creditizia rivolta essenzialmente verso le imprese che abbiano una certa solidità economica, che diano appunto le garanzie di sviluppo e dell'impresa e dell'investimento o credito che voi operate.

Se è vero però — come si ritiene — che siamo di fronte, in generale (in Italia in

maniera un po' più accentuata), ad una caduta dell'autofinanziamento delle imprese (e questo è avvertito in Europa, ma anche negli Stati Uniti), s'impongono alcune considerazioni. Io, per esempio, dico che di fronte a questa caduta dell'autofinanziamento delle imprese una risposta potrebbe essere anche data dalla costituzione di società multinazionali, per una visione più diversificata dei profitti e quindi per una maggiore difesa della caduta tendenziale dell'autofinanziamento.

Se questa considerazione è esatta, si potrebbe essere indotti a pensare che voi siate più in generale portati ad una politica creditizia rivolta verso un certo tipo d'imprese. E se ciò ha qualche fondamento, la domanda che formulo è la seguente: in che misura il vostro credito è distribuito ad aziende collegate a multinazionali e in che misura ad altre imprese?

SIMONELLI. La statistica elaborata al 20 dicembre di quest'anno è fatta in sostanza secondo questa suddivisione.

La Citibank in Italia ha un portafoglio di 397 miliardi a società italiane, e di 270 miliardi a società di emanazione estera. Peraltro, per un sistema di controllo centralizzato dell'esposizione nei confronti di creditori italiani (anche se l'operazione non è stata fatta dall'Italia: esempio, i finanziamenti a medio termine dati dall'estero, da consorzi di banche, tra cui la nostra), risulta che questi impieghi sull'Italia dall'estero ammontavano a 87 miliardi ed erano finanziamenti a società di emanazione italiana.

In più, tramite le nostre filiali estere, la Citibank dava a quella data un totale di 347 miliardi di finanziamenti a società emanazione di gruppi italiani all'estero.

Da queste cifre emerge come l'importo del credito dato dalla Citibank all'estero, a società estere emanazione di gruppi italiani, sia superiore al credito dato in Italia a società estere operanti in Italia. Ma se facciamo un esame della totalità del portafoglio con operatori italiani, possiamo dire che un 65 per cento è nei confronti di società italiane e un 35 per cento nei confronti di società estere.

COLELLA. Desidero collegarmi alla domanda fatta dal mio collega precedentemente per rilevare che, data la vostra organizzazione e la vostra funzione, certamente il rischio è molto ridotto.

Ma per quanto ridotto possa considerarsi, indubbiamente un certo rischio ci sarà; anche perchè leggendo certi giornali finanziari ci siamo resi conto che anche voi, sia pure limitatamente, incontrate una parte di rischio.

Allora, ecco la mia domanda: siete anche voi portatori di sofferenze? E in che misura e per quale tipo di settori industriali maggiormente potete registrare delle sofferenze?

SCAETTA. Il rischio è cosa che fa parte del nostro mestiere e non si può fare nulla per evitarlo.

Per quanto riguarda le nostre sofferenze a tutt'oggi mi sembra che siano nove. Gli importi si trovano a pagina 5 dell'allegato. Di quei 6 miliardi e 785.663.615, in pratica il 74% è attinente al caso EGAM. Perchè l'EGAM? Forse perchè si tratta di un caso in cui l'analisi del *cash-flow*, e via dicendo, è andata per aria? Assolutamente: non l'avevamo fatta, in quanto era un finanziamento giudicato, mi sembra giustamente, un finanziamento ponte, o un anticipo, o qualcosa che si pensava dovesse rientrare.

PRESIDENTE. Infatti, sulla faccenda dell'EGAM c'è un emendamento del senatore Grassini circa la solvibilità dello Stato italiano, a favore delle garanzie dello Stato in Italia.

SCAETTA. Nei paesi anglosassoni, per esempio, quando si dà un prestito le cose si svolgono grosso modo in questi termini: l'azienda si rivolge alla banca e chiede un prestito, la banca a sua volta chiede a che cosa gli serve e come farà a restituirlo. Quindi, è possibile che si faccia un prestito anche per una grossa azienda, con difficoltà di liquidità, per una cosa specifica, ma si «catturi» il *cash flow* generato da quella cosa. Se lei, per esempio, finanzia una miniera di carbone, cattura, diciamo, il car-

bone. Si può fare anche questo. Certamente il rischio c'è e non vi è nulla da fare per evitarlo. Questo è il nostro mestiere.

PRESIDENTE. In base alla filosofia del *cash flow*, nel caso di una impresa che abbia un programma di espansione di un prodotto nuovo e quindi non è in grado di fornire gli elementi per la proiezione del *cash flow*, che cosa fate?

SCAETTA. Di un prodotto nuovo o in un'impresa nuova?

PRESIDENTE. Proprio restando nell'ambito di quello che lei ha detto, cioè di recuperare il *cash flow* su un determinato investimento.

SCAETTA. Intanto l'analisi generale dei flussi di cassa si deve fare comunque. Per quanto si riferisce al prodotto, se si tratta di un prodotto specifico si cerca in primo luogo di appoggiarsi su forme di finanziamento collaterale, per esempio il *leasing* finanziario: e in questo caso si collega il *cash flow* anche ad una cosa reale. E poi, sostanzialmente si fa una disamina di quelli che possono essere gli introiti, perchè, trattandosi di un prodotto, c'è sempre una analisi di mercato fatta da qualcuno.

Quindi, come seconda alternativa ci si basa su un'analisi di mercato settoriale e su questi dati collaterali; comunque si cerca sempre di controllare quello che viene reputato sarà il *cash flow* di quell'operazione, tenendo però presente la sua incompletezza in quanto manca l'analisi storica.

Controllare un prodotto specifico in Italia riesce più difficile che negli Stati Uniti, dove con un accordo tra le due parti, si riesce a controllare per es. il 30 per cento del magazzino della ditta affidata. Controllare il magazzino o un prodotto specifico qui in Italia è più difficile, sia per motivi fiscali sia per la procedura concorsuale.

SIMONELLI. Volevo solo aggiungere che l'impresa, per un prodotto affermato, con un'analisi concorrenziale può fornire degli elementi di valutazione dei pre-

visti flussi di cassa abbastanza attendibili; quindi non limita la validità del *cash flow*, ma anzi aggiunge degli elementi di certezza nella prevedibilità.

Diciamo allora che la funzione della banca, come consulente finanziaria del cliente, deve essere quella di svolgere un'analisi di sensibilità, al fine di poter dire: al verificarsi di certi eventi, questo è il rischio peggiore, questa è la possibilità maggiore di riuscita e questa la possibilità mediana.

Nel caso che l'operatore finanziario non riesca a fornire quozienti di probabilità ragionevole, finisce con lo sconfinare nella situazione di alta rischiosità in cui è chiaro che la proporzione di fondi propri, a supporto di tali iniziative, deve essere superiore rispetto ai fondi reperiti dal credito; quindi il ruolo della banca deve essere inferiore a quello dell'azionista.

Il dottor Sherman mi ricorda, con una nota, che nel dare il fido la banca si basa sempre, in effetti, sull'esistenza di due vie di rimborso di cui la prima è ovviamente il *cash flow*. Attraverso il *cash flow*, infatti, si viene rimborsati senza venire a disturbare l'andamento e la struttura dell'azienda come un tutto che continua a marciare come entità organica. È bene evidente, però, che la seconda via di uscita rappresentata dalla consistenza patrimoniale non è completamente da trascurare, neanche nel caso di una banca estera.

PRESIDENTE. Quindi direi che è collaterale.

SIMONELLI. No, cerchiamo di valutare in via subordinata anche la consistenza patrimoniale dell'azienda.

PRESIDENTE. Se non avete un titolo per rivalervi? Se eventualmente non c'è la garanzia collaterale, com'è che potete ricorrere a questa via di uscita?

SIMONELLI. Diciamo che in quel caso la via di uscita dovrebbe essere quella delle vie usuali, cioè quelle giudiziarie. Se nella mente di chi prepara la pratica si pensa che il rischio di dover ricorrere, per il

recupero, alle vie giudiziarie è molto forte, è questa una buona ragione per dire di no. Ovviamente questo avviene sempre nell'ambito della volontarietà dell'intervento.

PRESIDENTE. Seconda cosa che volevo chiedere: vorrei esprimere un'opinione del tutto personale e chiedere però a voi una valutazione. Io sono convinto che una maggior presenza di banche estere in Italia sarebbe un fatto positivo, per una quantità di motivi e non tanto quello di afflusso di denaro (non credo che l'Italia abbia questo particolare problema in questo momento) quanto proprio per l'introduzione di tecniche nuove e di modi nuovi di vedere le cose. La vostra opinione è che: primo, esisterebbe nella comunità bancaria internazionale una valutazione favorevole o no ad un ingresso in attività in Italia? Secondo, pensate che questo necessariamente dipenda da uno sviluppo di rapporti interbancari dato che voi siete cresciuti così in Italia e cioè nel rapporto interbancario? Voi pensate che sia legata a questo la possibilità di un intervento?

RICCARDI. Posso provare a rispondere. Per quanto riguarda la prima domanda direi che mi pare che esista un interesse, oggi, da parte delle banche straniere, e mi pare che questo sia provato non solo dal numero delle banche straniere presenti ma dal numero delle banche straniere che, a quanto si sente, vogliono aprire o hanno fatto richiesta per poter aprire in Italia.

Il secondo punto è più interessante e io penso, personalmente, che lo sviluppo di un mercato del denaro in Italia sia una condizione indispensabile; noi — come dicevo prima — abbiamo scelto una strada, dal punto di vista della protezione dei nostri depositi e della nostra liquidità, che ci fa prendere in considerazione anche il deposito tradizionale; però è sempre poca cosa in termini quantitativi (20/25 per cento della raccolta totale) e d'altra parte sappiamo che non sarebbe possibile andare molto al di là. Pertanto mi sembra facile ipotizzare che anche le altre banche straniere si tro-

veranno di fronte alla stessa situazione e dovranno risolvere gli stessi problemi.

Un punto che secondo me è molto importante è che qui bisogna ricordare le dimensioni globali della banca. Cioè la banca che inizia oggi una attività in Italia e che ha delle prospettive di un totale di impieghi nell'ordine di 30-40 miliardi, che è una cifra abbastanza risibile in termini assoluti, non ha chiaramente grossi problemi di approvvigionamento. Per esperienza possiamo dire che quando una banca acquisisce delle dimensioni praticamente da media banca italiana, come è il nostro caso (penso che in una classifica di banche italiane la nostra posizione potrebbe collocarsi tra il trentesimo e il quarantesimo posto), il discorso della liquidità e il discorso dello sviluppo futuro diventano una grossa preoccupazione. Le banche che hanno aperto recentemente, invece, o che pensano di aprire, probabilmente non si pongono ancora questo problema, ma si limitano ad un'attività di *money-market*, cioè raccolgono dall'interbancario per importi abbastanza modesti e li reimpiegano. Secondo me, però, il problema, non può limitarsi a questa prima fase, e la sua domanda diventa quindi estremamente pertinente quando la banca comincia ad acquisire una certa dimensione. Per cui credo che lo sviluppo di un mercato del denaro sia assolutamente essenziale perchè ci possa essere una sopravvivenza (nel senso di uno sviluppo) delle banche straniere in Italia.

G R A S S I N I . Ritiene lei che una parte delle difficoltà di raccogliere depositi di tipo tradizionale non sia in qualche modo legata alla circostanza che in Italia, a differenza (per quanto ne so io) di quanto avviene in altri paesi, la quota di depositi di aziende, cioè di potenziali clienti, è decisamente inferiore a quello che è la quota di depositi delle famiglie, per cui se le aziende italiane fossero più simili alle loro consorelle estere probabilmente anche questo discorso dell'importanza del mercato monetario sarebbe ridimensionato?

La domanda del presidente Colajanni mi ha stimolato a rivolgere anche un altro interrogativo: avete un *turn-over* elevato di

personale che da voi passa a banche nazionali, oppure è viceversa?

R I C C A R D I . Sul suo primo commento sono assolutamente d'accordo e penso che il punto che lei ha menzionato sia uno degli elementi basilari per lo sviluppo del mercato del denaro in Italia, oltre ad altri fattori che sono stati toccati precedentemente. Per esempio i buoni del tesoro sono chiaramente stati un elemento di involuzione anche rispetto a quel mercato embrionale del denaro che prima esisteva. Quindi senz'altro questo è un punto molto importante.

S I M O N E L L I . Secondo me esiste anche un'altra particolarità relativa al modo di erogazione del credito in Italia, principalmente sotto la forma degli scoperti di conto corrente, che non crea di per sé dei saldi attivi. Chiaramente, in altri paesi, dove l'erogazione del credito avviene solo previa presentazione di effetti a scadenza, la banca addebita un conto finanziamento ed accredita un conto deposito che deve sempre avere un saldo attivo, e che quindi diventa conto operativo dell'azienda, per cui finiscono inevitabilmente col crearsi dei saldi attivi. In altri termini in America si creano depositi attraverso i prestiti.

P R E S I D E N T E . In Italia è accaduto che in un determinato momento si è preso denaro a medio termine per tenerlo in conto corrente! Il nostro è un mercato abbastanza sconvolto.

S C A E T T A . Per quanto riguarda l'ultima parte della domanda sul *turn-over* cioè sulla mobilità e ricambio del personale è una questione importante e seria per la Citibank. Da noi sia la mobilità interna che il ricambio sono favoriti dall'acquisizione di un bagaglio di conoscenze tecnologiche non indifferente che qualifica e valorizza il personale. Da ciò deriva a volte un depauperamento di personale qualificato (e anche questo ci stimola a continuare il processo di qualificazione) ma anche un contributo umano e di *know-how* al sistema finanziario italiano.

5ª COMMISSIONE

34° RESOCONTO STEN. (10 gennaio 1979)

Verso quali altre banche si dirigono i nostri dirigenti, funzionari, ed in genere le persone che hanno una preparazione specifica? Senz'altro in prevalenza verso il sistema bancario italiano, perchè anche lì c'è uno scambio tecnologico. Questo può avvenire per esempio dopo che sono stati fatti dei progetti o degli studi in comune. Comunque i funzionari si dirigono prevalentemente verso gli istituti di natura privatistica, perchè gli altri hanno schemi più rigidi; i rapporti gerarchici sono molto più delineati, cosa che rende più difficile questo flusso. Penso che anche dal punto di vista sindacale ci siano dei problemi. Comunque, la risposta alla sua domanda è assolutamente sì: la Citibank ha « figliato » parecchio in Italia, come diciamo in gergo.

R I C C A R D I . Volevo aggiungere, a titolo personale, che io penso che una banca (non necessariamente la Citibank, ma qualsiasi altra banca come la nostra) che opera in Italia, sia una fonte di rapido apprendimento molto interessante (questo è un motivo per cui ci può essere del *turn-over*) per due ragioni: da un lato perchè è un'organizzazione relativamente piccola che quindi consente di vedere il tutto del problema; anche al giovane di studio che entra in banca dopo un periodo abbastanza breve viene concesso di vedere il problema nella sua globalità. D'altra parte, però, essendo filiale di una grossa banca internazionale, il problema non è concettualmente limitato ma riguarda, normalmente situazioni economico-finanziarie molto interessanti dal punto di vista professionale. Secondo me questi sono due elementi che consentono una preparazione abbastanza globale e in tempi abbastanza brevi.

P R E S I D E N T E . Qual è la politica dei depositi della Banca internazionale nei confronti della filiale italiana? In certi momenti interviene, cioè voi prendete depositi da altre filiali della Citibank a livello internazionale?

R I C C A R D I . Noi prendiamo depositi in divisa sull'euromercato anche da nostre filiali sebbene questo, diciamo, non sia

una priorità. Anzi, oserei dire che la priorità, anche per motivi di sviluppo di relazioni e per altri motivi, è possibilmente quella di avere rapporti con altre banche. Ciò, peraltro, non vieta che ci possano essere rapporti tra filiali, pur non essendo, ripeto, un fatto prioritario.

P R E S I D E N T E . Vorrei farvi un'ultima domanda. Nel 1977 avete avuto utili per un po' più di tre milioni di dollari. Ora io vorrei capire — scusate il modo in cui formulo la domanda — chi glielo fa fare alla Citibank di tenere una filiale in Italia per ricavarne in tutto tre milioni di dollari!

S H E R M A N . Per quanto riguarda l'ammontare degli utili, certamente a volte si ricava di più e a volte si ricava di meno; comunque c'è un rapporto fra l'utile e il capitale investito. Ma il punto sostanziale è forse un altro: l'Italia è uno dei paesi del mondo a più alto tasso di industrializzazione e una banca che lavora su scala mondiale non può assolutamente prescindere dal lavorare anche in Italia perchè, dal punto di vista strategico globale, l'Italia ha un ruolo importantissimo nel contesto economico del mondo. Pertanto, una Citibank che lavora su scala mondiale non può prescindere in alcun modo dal lavorare in Italia sia per una informativa che dall'Italia parte per il resto degli altri paesi, degli altri operatori a livello internazionale, eccetera, sia perchè l'Italia è una parte integrante di un contesto in cui la Citibank lavora. In conclusione la Citibank non può che lavorare anche in Italia, altrimenti non sarebbe una grande banca internazionale.

P R E S I D E N T E . Vorrei ringraziare il signor Sherman anche a nome di tutti i colleghi per il contributo, per noi di grande interesse, che ha dato ai lavori della nostra indagine conoscitiva.

Il seguito di tale indagine è rinviato ad altra seduta.

La seduta termina alle ore 19.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI

Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici

DOTT. RENATO BELLABARBA

ALLEGATO

INDAGINE CONOSCITIVA
SUL FINANZIAMENTO DELLE IMPRESE
« QUESTIONARIO PER LE AZIENDE DI CREDITO »

AUDIZIONE CITIBANK N. A.

10 gennaio 1979

1.1. Dati di bilancio (Allegato « A »).

1.2. Ripartizione degli impieghi creditizi in essere per settori di attività economica. *Dati in milioni di lire.*

	31-12-1976	31-12-1977
a) Pubblica Amministrazione .	—	—
b) Imprese finanziarie e assicurative	43.398	38.096
c) Imprese non finanziarie . .	318.018	386.613
di cui: a struttura pubblica.		
altre	121.918	165.439
altre	196.100	221.174
d) Istituzioni senza finalità di lucro, famiglie e unità non classificabili	790+2.800 staff	686+2.900 staff
e) Istituzioni creditizie	—	—
f) Operatori non residenti . . .	—	—
g) Totale	365.006	428.295

1.3. Percentuale delle cifre di cui alla riga c) riferentesi a finanziamenti ad imprese industriali:

31-12-1976	31-12-1977
75 %	75 %

1.4. Ripartizione orientativa degli impieghi creditizi in essere con imprese industriali secondo rami e classi di industrie (*in milioni di lire*), secondo la classificazione della Centrale dei Rischi. (Allegato B »).

1.5. Ripartizione dei prestiti per cassa in essere alla data del 31 dicembre 1977 nelle seguenti classi di importo riferito al valore del credito utilizzato:

A) TOTALE DEI PRESTITI IN ESSERE

	Numero —	Importo complessivo (in milioni)
a) 0- 29 milioni	400	2.900
b) 30- 99 milioni	27	1.487
c) 100-499 milioni	76	22.366
d) 500 milioni-2 miliardi	96	98.196
e) 2-5 miliardi	34	99.798
f) oltre 5 miliardi	13	203.548
g) Totale	<u>646</u>	<u>428.295</u>

B) PRESTITI ACCORDATI A IMPRESE NON FINANZIARIE

	Numero —	Importo complessivo (in milioni)
a) 0- 29 milioni	—	—
b) 30- 99 milioni	21	1.487
c) 100-499 milioni	72	23.366
d) 500 milioni-2 miliardi	87	94.860
e) 2-5 miliardi	27	85.850
f) oltre 5 miliardi	12	182.050
g) Totale	<u>219</u>	<u>386.613</u>

1.6. Classificazione dei prestiti in essere alla data del 31 dicembre 1977 in relazione al loro valore unitario:

VALORE UNITARIO DEL PRESTITO	A) FIDI DIRETTI		B) FIDI INDIRETTI		C = A + B	
	Num. —	Importo compless.	Num. —	Importo compless.	Num. —	Importo compless.
Sino ad un quinto del patrimonio della banca	213	113.000	14	7.000	227	120.000
Da un quinto del pa- trimonio all'intero patrimonio	100	247.000	17	53.700	117	300.700
Oltre l'intero patrimo- nio della banca	21	377.000	4	101.900	25	478.900
Totale	<u>334</u>	<u>737.000</u>	<u>35</u>	<u>162.600</u>	<u>369</u>	<u>899.600</u>

- 1.7. Ammontare complessivo dei 10 maggiori fidi diretti in essere alla data del 31 dicembre 1977 (*in milioni di lire*) (accordato):

lire 300.372 milioni

- 1.8-1.9. Ammontare complessivo prestiti per cassa (espresso in termini di « accordato ») concessi dalla banca ad imprese precedentemente non affidate nel corso dell'esercizio 1977:

— n. 22 prestiti per 20.812 milioni di lire accordati a:

	Numero	Importo complessivo
a) Imprese facenti parte del settore a partecipazione statale	1	2.500
b) Imprese appartenenti a gruppi privati italiani	2	2.500
c) Imprese appartenenti a gruppi esteri	19	15.812
d) Imprese indipendenti	—	—
Totale . . .	22	20.812

- 2.1. Tassi di interesse minimi e massimi applicati a prestiti per cassa in lire — conti correnti — a favore di imprese industriali. (Dimensione dei prestiti da 250 milioni a 9,9 miliardi).

PERCENTUALE	gennaio 1977	luglio 1977	dicembre 1977	febbraio 1978
Tasso minimo	18,5	17,0	14,5	14,0
Prime rate	19,5	18,5	16,0	16,0
Tasso massimo	21,0	19,5	17,5	17,0

- 2.2. Criteri in base ai quali vengono individuate le imprese al cui indebitamento è abitualmente applicato il « Best Rate »:

1. — Solvibilità del debitore
2. — Concorrenza
3. — Potenziale volume di affari e commissioni da servizi.

- 2.3-2.4. La clientela cui è applicato il « prime rate » beneficia generalmente anche di migliori condizioni. In particolare per:

- Giorni valuta
- Commissioni
- Assistenza import-export.

2.5. I principali elementi in base ai quali la banca giudica l'importanza o l'appetibilità di un cliente industriale sono:

- Andamento della gestione, dinamicità del settore in cui opera il cliente e competenza del management.
- Potenziale di utilizzo di servizi della banca, in particolar modo import/export e finanziamento di progetti all'estero.

2.6. Variazione significativa del numero *relativo* delle imprese cui è stato applicato il « prime rate » nei seguenti periodi:

	Ottobre 1976 Marzo 1977	Aprile 1977 Settembre 1977	Ottobre 1977 Febbraio 1978
non è variato . . .	×	×	—
si è aumentato . .	—	—	×
si è diminuito . .	—	—	—

2.7. Data la tipologia del portafoglio impieghi, il problema non si pone.

2.8. Onere aggiuntivo rispetto al tasso di interesse che la banca applica al cliente secondo le forme tecniche di prestito per cassa indicate al punto 2.1:

- Commissione di massimo scoperto (in circa il 50 per cento dei conti in essere).

2.9. Divario *minimo* (espresso in punti percentuali) tra tasso medio dei prestiti e tasso medio della raccolta presso il pubblico che nell'esercizio 1977 è risultato necessario al fine di assicurare l'equilibrio economico della gestione:

2,80 % = (base di calcolo: Totale spese operative 1977, imposte escluse, in percentuale del totale dell'attivo).

3.1. I tre elementi più importanti nella determinazione dell'entità del fido da concedere ad una impresa industriale sono:

1. — Entità dei profitti e del cash-flow aziendale
2. — Fiducia nelle capacità manageriali dell'imprenditore
3. — Entità del lavoro bancario che essa è in grado di fornire alla banca particolarmente nel settore estero.

- 3.2. Documentazione minima richiesta in occasione della domanda di prestito avanzata da una grande impresa industriale non precedentemente affidata:
- Bilancio certificato, se disponibile.
 - Stato patrimoniale e conto profitti e perdite di n. 3/5 esercizi.
 - Statuto.
 - Poteri amministratori.
 - Ogni altro documento e informazione sull'andamento gestionale e previsioni a breve sul medesimo.
- 3.3. All'imprenditore viene abitualmente richiesto, specialmente in caso di finanziamento oltre i 12 mesi, di presentare il piano degli investimenti corredato dalle modalità di copertura del fabbisogno finanziario previsto.
- 3.4. I bilanci e i documenti forniti dall'impresa richiedente vengono sottoposti ad una procedura *standardizzata* di analisi finanziaria mediante elaborazione EDP.
- 3.5. Tre indici (ratios), in ordine decrescente di importanza, il cui livello e andamento presenta particolare importanza in relazione al giudizio di affidabilità:
1. — Cash flow su fatturato netto (cash-flow = utile + ammortamenti e accantonamenti su fatturato netto).
 2. — Leverage (mezzi propri su totale passività).
 3. — Current ratio (attività a breve su passività a breve).
- 3.6. Da un'apertura di credito in conto corrente concessa ad un'impresa industriale la banca non si attende un tasso di rotazione minimo. Ciò perché non ritiene prioritario l'argomento « giorni valuta » e considera onerosa la eccessiva movimentazione.
- 3.7. Le elaborazioni della Centrale dei Rischi risultano estremamente utili per orientare le decisioni della banca nell'attività di concessione e di controllo dei fidi.
- 3.8. Un elevato numero di rapporti creditizi già intrattenuto dal richiedente fido costituisce elemento non influente nella valutazione della sua affidabilità. Ciò perché un elevato numero di rapporti creditizi di per sé non è garanzia di solvibilità e di capacità di generazione di fondi.

3.9. Ponendo uguale a 100 il volume dei prestiti per cassa in lire in essere alla data del 31 dicembre 1977 la loro distribuzione in rapporto al tipo di garanzia a disposizione della banca era la seguente:

a) Portafoglio cambiario e prestiti autoliquidantisi . . .	45 %
b) Prestiti in bianco	21 %
c) Prestiti assistiti da fidejussione di banca italiana od estera o di società estera	33 %
d) Prestiti garantiti da ipoteca (housing plan) (housing plan = prestiti a dipendenti per acquisto casa) . . .	1 %
Totale . . .	<u>100 %</u>

3.10. Normalmente il valore della garanzia richiesta rispetto all'entità del credito aperto è il seguente:

— Fidejussione bancaria e di casa madre	100 %
— Ipoteca (housing plan)	125 %
— Ricevute bancarie	100 %

3.11. Il numero e il valore delle partite in sofferenza (di importo unitario superiore ai 10 milioni di lire) concernenti imprese industriali erano i seguenti:

— Al 31 dicembre 1976 n. 13 - importo complessivo lire 1.727.088.940
— Al 31 dicembre 1977 n. 11 - importo complessivo lire 6.785.663.615

4.1-4.2. Data la dimensione e la struttura del passivo della banca, questa non ritiene di dover assumere il ruolo di finanziatrice esclusiva o principale dell'impresa. Solo in sporadici casi di fabbisogni totali inferiori ai 3 miliardi, la banca può trovarsi, ma non per scelta propria, ad essere la finanziatrice esclusiva di aziende medio piccole di emanazione estera la cui casa madre fornisce la garanzia fidejussoria.

4.3. Massimale di crescita degli impieghi in crediti, introdotto nell'ottobre 1976 e reso più restrittivo nel marzo 1977. La banca lo ha accettato e rigidamente applicato considerandolo però un fattore limitativo della sua crescita e distorsivo dei criteri di distribuzione del credito tra i potenziali prenditori e limitativo della concorrenza tra banche.

4.4. Gli effetti di restrizione dell'offerta di credito si sono concentrati principalmente sui grandi prenditori e in generale sulle aziende che avevano puntato principalmente sull'indebitamento a breve.

4.5. Se le autorità monetarie permettessero oggi una maggiore crescita degli impieghi bancari, la banca orienterebbe preferibilmente i nuovi finanziamenti a imprese che operino in settori con elevato potenziale di sviluppo (es. elettronica, beni investimento, energia, ecc.) e appartenenti alle seguenti categorie:

1. — Media-grande industria privata con interessi e vocazione internazionale;
2. — Imprese a partecipazione statale che presentino positivi risultati di gestione ed operino all'estero;
3. — Affiliate di società internazionali.

Mentre per le prime due categorie l'orientamento sarebbe motivato dalla redditività (e cash-flow positivo) dell'impresa, dalla prospettiva di efficienza manageriale e dalla necessità di favorire le imprese che maggiormente concorrono all'apporto valutario, nel terzo caso la scelta sarebbe basata sull'opportunità di mantenere ed espandere rapporti con società con cui la banca ha relazioni primarie nei vari paesi nel mondo.

4.6. La banca si è avvalsa della facoltà, attribuitale dalla vigente disciplina, di concedere ad imprese industriali finanziamenti di durata formalmente compresa tra i 18 e i 60 mesi nella massima misura consentita dal plafond convenzionale (circa 2 per cento del totale dei prestiti in essere al 31 dicembre 1977).

4.7. La banca ha più frequentemente promosso le operazioni di cui sopra per imprese industriali e prevalentemente per nuovi investimenti o consolidamente prestiti a breve.

4.8-4.9. Tutti i servizi parabancari indicati nel questionario meritano di essere potenziati per migliorare la posizione delle imprese minori per quanto attiene le possibilità di accesso al credito. La scarsa conoscenza di tali imprese — tuttavia — ci impedisce di presentare un'analisi approfondita.

CITIBANK N.A.

BILANCIO DELLE FILIALI ITALIANE
AL 20 DICEMBRE DEGLI ANNI DAL 1973 AL 1977

(cifre in milioni di lire)

STATO PATRIMONIALE

	1973	1974	1975	1976	1977
ATTIVO					
Cassa e disponibilità	2.090	2.844	439	499	1.015
Depositi e c/c con azioni di credito	28.898	35.173	46.721	51.502	54.941
Titoli e partecipazioni	11.685	14.391	7.171	8.833	34.489
Portafoglio effetti	2.032	1.429	1.359	609	823
C/c attivi	179.782	211.930	238.819	284.152	332.709
Mutui e altri crediti	391	1.743	8.142	9.887	6.825
Attivo in valuta e in lire di c/estero	170.737	214.796	221.015	317.512	263.538
PASSIVO					
Depositi a risparmio	225	3.600	2.722	4.733	21.784
C/c con clienti	34.766	32.106	33.130	45.274	57.739
Depositi e c/c di azioni di credito	186.198	181.197	226.040	243.412	254.688
Passivo in valuta e in lire di c/estero	162.560	244.293	236.695	353.220	244.137
Capitale versato	300	300	300	600	600
Riserve	120	120	120	120	240
Utile netto	435	1.518	4.968	4.200	2.618

CONTO PROFITTI E SPESE

	1973	1974	1975	1976	1977
RENDITE E PROFITTI					
Interessi attivi	—	—	58.281	107.779	105.893
Commissioni e provvigioni	35.893	79.904	1.303	1.815	2.119
Utili da negoz. titoli e cambi	—	—	897	2.263	720
Diversi	—	—	—	140	—

SPESE E PERDITE

Interessi passivi	—	—	42.687	94.741	88.279
Spese per il personale	—	—	4.398	5.014	6.297
Spese generali	—	—	2.339	3.247	4.551
Imposte	35.458	78.386	5.282	2.997	2.506
Perdite su crediti	—	—	—	163	6
Accantonamenti al fondo rischi su crediti	—	—	737	1.635	2.116
Diversi	—	—	70	—	2.357
Utile d'esercizio	435	1.518	4.968	4.200	2.618

CREDITI CENSITI

COMPOSIZIONE PERCENTUALE DEI RISCHI
RIPARTITI PER RAMI DI ATTIVITÀ ECONOMICA RISPETTO AL TOTALE
DELL'AZIENDA O DELL'ISTITUTO DI CREDITO: CITIBANK, N.A. S.p.A.

ATTIVITÀ ECONOMICA	ACCORDATO		UTILIZZATO		SCONFINAMENTO		Rapporto di utilizzo (2 : 1) 4
	1 Importo	%	2 Importo	%	3 Importo	%	
II settore: imprese fi- nanziarie e assicu- rative	67.285	8,0	47.610	8,7	—	—	70,8
III settore: imprese non finanziarie . .	759.490	90,5	493.630	90,6	82.63	92,9	65,0
Industrie:							
- estrattive	30.458	3,6	21.370	3,9	—	—	70,2
- alimentari e affini .	34.750	4,1	19.050	3,5	—	—	54,8
- tessili	14.224	1,7	8.651	1,6	—	—	60,8
- delle calzature . .	750	0,1	717	0,1	—	—	95,6
- metallurgiche . .	48.822	5,8	38.724	7,1	—	—	79,3
- meccaniche . . .	167.198	19,9	92.660	17,0	1.656	18,6	55,4
- dei mezzi di tra- sporto	11.488	1,4	4.181	0,8	—	—	36,4
- lavorazione minera- li non metalliferi .	225	—	180	—	9	0,1	80,0
- chimiche	78.405	9,3	41.951	7,7	491	5,5	53,5
- derivati del petrolio e del carbone . .	73.031	8,7	44.651	8,2	—	—	61,1
- della gomma . . .	9.875	1,2	7.095	1,3	—	—	71,8
- della carta e della cartotecnica . . .	4.967	0,6	2.770	0,5	—	—	55,8
- poligrafiche, edito- riali e affini . . .	4.400	0,5	3.612	0,7	—	—	82,1
- dei prodotti delle materie plastiche .	5.018	0,6	4.698	0,9	726	8,2	93,6
- manifatturiere varie	3.186	0,4	3.093	0,6	93	1,0	97,1
- costruzioni e instal- lazioni impianti .	52.776	6,3	45.522	8,4	—	—	86,3
- produzione e distri- buzione luce, gas e acqua	28.000	3,3	25.898	4,8	—	—	92,5

5^a COMMISSIONE

34° RESOCONTO STEN. (10 gennaio 1979)

Commercio all'ingros- so	60.632	7,2	47.801	8,8	170	1,9	78,8
Commercio al minuto	3.700	0,4	99	—	99	1,1	2,7
Alberghi e pubblici esercizi	1.047	0,1	143	—	21	0,2	13,7
Altre attività comm. o ausiliarie del com- mercio	53.093	6,3	27.055	5,0	2	—	51,0
Trasporti e comuni- cazioni	64.645	7,7	44.878	8,2	—	—	69,4
Servizi vari	300	—	—	—	—	—	—
Coordinamento e ge- stione finanziaria di imprese	8.500	1,0	8.831	1,6	4.996	56,1	103,9
IV settore: istituzioni senza finalità lucro	1.657	0,2	2.277	0,4	636	7,1	137,4
VI settore: operatori non residenti	10.376	1,2	1.270	0,2	—	—	12,2
Totale	838.808	100,0	544.787	100,0	8.899	100,0	64,9