SENATO DELLA REPUBBLICA

X LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLA INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE E LE CONCENTRAZIONI INDUSTRIALI

12° Resoconto stenografico

SEDUTA DI GIOVEDÌ 17 DICEMBRE 1987

Presidenza del Presidente CASSOLA

TIPOGRAFIA DEL SENATO (1150)

INDICE

Audizione dei Presidenti della CMC e della COGEFAR

PRESIDENTE ..... *Pag.* 3, 6, 9 e *passim*
CARDINALE *(PCI)* 8, 14
GIANOTTI *(PCI)* 8, 12
VETTORI *(DC)* 6
ANTOLINI ..... *Pag.* 3, 7, 8 e *passim*
NOBILI 10, 12, 13

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, l'ingegner Adriano Antolini, coordinatore delle direzioni aziendali della CMC, accompagnato dal dottor Giovanni Camerani, nonchè il presidente della COGEFAR, cavaliere del lavoro Franco Nobili, accompagnato dai dottori Carlo Ferroni, Luciano Melini e Franco Salini.

I lavori hanno inizio alle ore 9,30.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulla internazionalizzazione delle imprese e le concentrazioni industriali. Sono in programma oggi le audizioni dei presidenti della CMC e della COGEFAR.

Se non si fanno osservazioni, verrà ascoltato innanzi tutto l'ingegnere Adriano Antolini.

Viene quindi introdotto l'ingegner Adriano Antolini, accompagnato dal dottor Giovanni Camerani.

Audizione dell'ingegner Adriano Antolini, coordinatore delle direzioni aziendali della CMC

PRESIDENTE. Ricordo che la seduta si svolge con la pubblicità prevista dall'articolo 33, comma 4, del Regolamento. Ringrazio i nostri ospiti per essere intervenuti ed invito l'ingegner Antolini ad intervenire nel merito delle problematiche di interesse della nostra Commissione in ordine alla materia oggetto della nostra indagine conoscitiva.

ANTOLINI. Onorevoli senatori, tengo a precisare che abbiamo redatto un documento, che leggerò, che vuole essere una piccola traccia dello sforzo che abbiamo cercato di compiere su questo tema che riteniamo essere, per quanto riguarda il nostro settore, estremamente importante anche strategicamente per la scadenza del 1992, quando si aprirà il Mercato europeo.

Prima di fornire il nostro contributo di valutazioni sulle varie tematiche desideriamo esplicitare la filosofia che ha guidato il nostro approccio.

La tendenza alla concentrazione; lo sviluppo di strategie organizzative complesse; la creazione di un «polo» imprenditoriale forte, in grado di sviluppare le proprie funzioni promozionali, finanziarie, progettuali e gestionali: tutti questi processi sono oggi obiettivamente richiesti dall'evoluzione del mercato e costituiscono, soprattutto in regime di internazionalizzazione crescente dei mercati e dei capitali, un cammino obbligato per la difesa e lo sviluppo delle posizioni raggiunte dalle grandi imprese italiane del settore, che hanno contribuito non poco al successo dell'«azienda Italia» nel suo complesso e alla crescente qualificazione e credibilità internazionale della sua immagine.

Proprio assumendo in positivo gli elementi innovativi e dinamici presenti nel sistema dell'offerta, deve essere definita l'ottica volta a salvaguardare le ragioni della concorrenzialità e della trasparenza. In altri termini, e più chiaramente, è utile interrogarsi sulla presenza o meno di fattori che possono limitare o alterare le condizioni di concorrenzialità entro cui favorire l'ulteriore rafforzamento della competitività delle imprese di costruzione italiane.

Ciò significa che sono inaccettabili sia le posizioni che interpretano l'adozione di normative *antitrust*, in un'economia di mercati aperti, come vincolo imposto dall'esterno e mortificazione delle potenzialità imprenditoriali, sia quelle posizioni antistoriche che pretendono l'innalzamento di barriere protezionistiche attorno ai confini nazionali, che impoverirebbero proprio la competitività complessiva del sistema dell'offerta.

Nessuna barriera, nessun vincolo livellatore imposto dall'esterno. Se non altro perchè entrambi risulterebbero immediatamente inefficaci e verrebbero travolti dalle ragioni del mercato, come le esperienze di legislazione *antitrust* fatte in altri paesi dimostrano ampiamente.

Semmai rimozione dei vincoli esterni e delle barriere improprie, fissando condizioni di concorrenzialità e di trasparenza nelle quali il gioco delle forze economiche possa svolgersi sulla base di pari opportunità e di selezione in base alle capacità.

È in quest'ottica che cercheremo perciò di esaminare le due tematiche individuate.

Un confronto diretto tra le grandi imprese di costruzione europee e italiane consente di rilevare alcuni elementi di squilibrio sostanziale delle condizioni di concorrenzialità.

Occorre tenere presente, tuttavia, che tali elementi di squilibrio dipendono per molti aspetti, non già da dinamiche specifiche del settore, ma da condizioni strutturali attinenti ai processi di sviluppo complessivi dei diversi paesi, le quali si ripropongono sempre in termini di rapporto tra aree forti ed aree deboli del sistema economico internazionale.

Vediamo, in ogni caso, dove si concentrano le differenze più rilevanti.

Innanzi tutto nelle dimensioni: si pensi che, nelle classifiche delle maggiori imprese di costruzione europee per il 1986, stilate sulla base dei fatturati, la prima impresa italiana (COGEFAR) occupa soltanto il 42° posto e che la somma dei fatturati delle prime 10 imprese italiane in classifica (COGEFAR, Impresit, Condotte, Italstrade, Astaldi, Impregilo, CMC, Lodigiani, Costanzo, Vianini) costituisce poco più della metà del fatturato della impresa *leader* in Europa, la Bouygues.

Tra gli elementi determinanti tale differenziale, hanno avuto un peso non secondario i processi di sviluppo di grandi investimenti infrastrutturali, realizzatisi nei decenni trascorsi in molti paesi europei e solo con ritardo e in tono minore in Italia.

Negli anni '60, si è assistito alla costruzione delle centrali nucleari, soprattutto in Francia, e di grandi complessi abitativi pubblici, in tutta Europa, mentre in Italia, ad esempio, non ci sono stati più di due casi di realizzazioni superiori ai 1.000 alloggi.

Il sistema normativo italiano, tendente alla frantumazione degli appalti, ha oggettivamente incentivato una certa polverizzazione anche nella struttura media delle imprese per carenze della legislazione, ma anche e soprattutto per scelte clientelari.

Solo recentemente, in particolare con la legge n. 80, si è iniziato ad inserire elementi significativi in controtendenza rispetto alla caratterizzazione normativa prevalente.

Tale equilibrio si riflette direttamente anche sul piano delle risorse finanziarie. Le maggiori imprese europee dispongono infatti di un consistente «polmone finanziario». Esiste, in generale, una correlazione molto più stretta e un sistema di partecipazioni incrociate tra grandi imprese di costruzione e banche.

In molti casi, inoltre, il livello di diversificazione delle attività raggiunto, incomparabilmente superiore a quello delle imprese italiane, consente una gestione articolata dei profitti e degli investimenti attraverso trasferimenti e compensazioni tra settore e settore, la gestione di ingenti patrimoni immobiliari, la cui redditività va attribuita in primo luogo al diverso regime fondiario e immobiliare e soprattutto alla diversa legislazione sugli affitti vigente negli altri paesi. In Italia le vicende legate al regime di blocco, la successiva legislazione sull'equo canone, l'espansione dell'edilizia abitativa pubblica, hanno di fatto costretto le imprese ad allontanare e contrarre drasticamente gli investimenti immobiliari.

Un aspetto sicuramente negativo nel confronto tra il sistema economico italiano e quello in cui operano i maggiori concorrenti europei è dato dal costo del denaro: il differenziale nei tassi di inflazione, nel tasso di sconto fissato dalle banche centrali nazionali e nell'interesse attivo praticato dalle banche per il credito di esercizio sono tutti fattori che concorrono a penalizzare fortemente l'impresa italiana, tanto più in un settore come quello delle costruzioni, nel quale la durata temporale della commessa, la complessità della gestione dei costi, le dilazioni di pagamento acuiscono l'esposizione finanziaria delle imprese e l'importanza strategica di un *cash flow* positivo.

Un altro elemento che gioca sfavorevolmente in quest'ambito è rappresentato dal costo del lavoro, il cui rilievo nella composizione dei costi fissi è preminente. Le imprese italiane debbono assorbire infatti costi del lavoro, per unità di prodotto, di gran lunga superiori alla media europea, determinati prevalentemente dalla componente «indiretta» parafiscale, previdenziale, assistenziale e assicurativa.

Nel campo della ricerca e dello sviluppo tecnologico, inoltre, il vantaggio delle imprese europee su quelle italiane è dato sia da tradizionali legami e sinergie tra ricerca aziendale e istituti pubblici ed universitari, sia

dall'esistenza di mercati interni che hanno assorbito prodotti e componenti industrializzati e prefabbricati anche nel comparto abitativo, sia, infine, da un mercato pubblico che per tradizione progettuale premia le offerte tecnologicamente più avanzate.

Un ulteriore elemento, da ultimo, che incide sul differenziale competitivo tra imprese europee ed imprese italiane di costruzione riguarda le politiche di sostegno dell'offerta e, in particolare, il sostegno alla penetrazione sui mercati esteri e al trasferimento di tecnologie. Anche sotto questo aspetto, infatti, le imprese europee godono di un sostegno da parte dei rispettivi Stati che appare in Italia più debole, attuato in modo discontinuo e attraverso una pluralità di canali scarsamente coordinati, come, ad esempio, la SACE, la DIPCO e la FAI, che hanno operato senza collegamenti e senza integrazione tra loro. Negli altri Paesi, e in particolare in Francia, importanti commesse e consistenti pacchetti promozionali vengono invece direttamente «veicolati» dai canali della diplomazia, attraverso le visite di Stato e in coordinamento con le imprese.

Per quanto riguarda il rapporto tra imprese generali di costruzione e società di ingegneria, l'elemento critico, dal punto di vista della trasparenza, è rappresentato dalla tendenza di una parte consistente di tali società ad occupare integralmente l'area della realizzazione della commessa, operando in condizioni contrattuali di «chiavi in mano». Esse possono, in questo modo, godere del vantaggio di avere, per struttura e per funzioni, costi fissi assolutamente contenuti rispetto alle imprese generali e di realizzare tutte le fasi costruttive ricorrendo in maniera generalizzata al regime degli scorpori. Resta, però, essenziale una capacità gestionale e di intervento diretto dell'impresa generale in fasi particolarmente importanti della realizzazione insieme con una centralità del *know how* esecutivo che non sembra sia possibile garantire da parte delle società di ingegneria, a meno che non siano disposte a trasformarsi, esse stesse, in imprese generali.

Vorrei ora soffermarmi sulle divergenze tra il sistema imprenditoriale italiano e quello degli altri paesi europei. La nostra filosofia di approccio è quella di un'attenta verifica delle condizioni di carattere normativo in cui si opera; il tessuto legislativo, proprio ed improprio, del nostro paese, per quanto riguarda il settore delle costruzioni, è, a nostro avviso, da rivedere, in quanto si fa tuttora riferimento ad una normativa che risale ai primi decenni del secolo. È necessaria, pertanto, una revisione complessiva sulla legislazione relativa agli appalti e alla regolamentazione dell'offerta che adegui le nostre leggi alle normative comunitarie. Esiste, del resto, una sorta di discriminazione che può farsi risalire al diverso modo in cui si sono evolute le imprese estere e quelle italiane. In sostanza, ci troviamo di fronte (e lo dico tenendo conto soprattutto della scadenza del 1992, vale a dire della realizzazione del Mercato unico europeo) alla concorrenza di imprese la cui attuale posizione sul mercato dipende essenzialmente dalla possibilità di operare in settori dell'industria nazionale che hanno avuto uno sviluppo molto diverso da quello italiano. Non è un caso, infatti, che le maggiori imprese francesi abbiano costruito il complesso sistema delle centrali nucleari della Francia (e mi riferisco, in particolare, alla Bouygues e alla Fougerolles) o che imprese come la Holtzmann abbiano contribuito, in Germania, alla costruzione di opere di grande rilievo sotto il profilo dello sviluppo del paese. L'imprenditoria italiana, pertanto, che pure ha dimostrato, in passato, grandi capacità dal punto di vista della realizzazione di grandi opere civili all'estero, si trova penalizzata sul terreno nazionale rispetto alle imprese straniere, non essendo stata chiaramente definita la sua posizione nè sotto il profilo normativo nè dal punto di vista della selezione delle offerte. Occorre quindi metter mano, prima ancora che ad una normativa *antitrust*, ad una idonea legislazione in materia di appalti e di opere pubbliche. Siamo infatti convinti che solo così si potrà avere un'imprenditoria più sana e più forte.

Un altro problema che va esaminato è quello della concentrazione di capitali, che coinvolge l'acquisizione e la fusione di aziende anche in un settore come quello dell'edilizia, nel quale tale concentrazione riguarda non già capitali che provengono dallo stesso comparto edilizio, bensì capitali provenienti da gruppi finanziari interessati all'acquisizione di società di costruzione. È notorio, inoltre, che grandi

gruppi industriali che operano nel settore degli impianti, di fronte alla crisi internazionale degli appalti e delle commesse, si sono orientati verso il mercato interno nazionale, ragion per cui devono riconvertire le proprie attività e pensano di inserirsi, per questo, nel campo delle costruzioni, che in Italia gode, diversamente da quanto accade negli altri paesi europei, di un incremento positivo e non certo indifferente. Mi riferisco, in particolare, alla modernizzazione del sistema ferroviario, alla campagna in tema di disinquinamento e di salvaguardia dell'ambiente e degli interventi per le aree metropolitane, cioè ad una serie di misure già attuate in altri paesi europei, rispetto ai quali l'Italia si trova a dover recuperare un consistente ritardo.

Come ripeto, le imprese italiane, pur avendo acquisito un elevato livello di *know how* ed una notevole esperienza all'estero, sono oggettivamente più deboli rispetto a quelle straniere, in quanto non è stato possibile capitalizzare, all'interno, l'esperienza maturata. Si deve, pertanto, fare ricorso non tanto ad una normativa *antitrust*, quanto ad una legislazione che metta in risalto la capacità delle imprese italiane di essere competitive. Siamo convinti, dunque, che si debba incidere non solo – ed in modo asettico – sulla normativa vigente, ma anche sulle condizioni in cui operano le imprese e le stesse amministrazioni che sovrintendono agli appalti. Tuttavia, non è solo la normativa ad essere arretrata in Italia; si deve anche considerare, infatti, che chi applica l'attuale normativa è spesso condizionato da una mentalità arretrata e che vi sono talune vischiosità di carattere burocratico che finiscono per penalizzare le imprese, per cui si vengono a creare delle diseconomie del sistema che possono essere imputate, in parte, alle stesse imprese, ma soprattutto alla conduzione del sistema di realizzazione di grandi opere in Italia.

Riteniamo in primo luogo che si debba mettere mano a questi problemi, pur restando dell'opinione che le imprese italiane non debbano porsi il problema di limitazioni o di difese strumentali delle nostre condizioni operative.

Riteniamo anzi che come imprese italiane possiamo avere possibilità non indifferenti sul mercato anche europeo, ma soprattutto pensiamo che nei prossimi anni si dovrà difendere una nuova concezione dell'impresa nel nostro settore. Si deve cioè tentare – anche attraverso la legge *antitrust* – di portare le migliori imprese italiane alla parità concorrenziale con le grandi imprese europee per fare una politica unica delle grandi opere europee in quanto a nostro avviso il problema riguarda non solo l'Italia, ma l'Europa intera, dato che nel prossimo futuro saranno realizzate delle grandi opere europee.

Mentre gli strumenti di finanziamento dei paesi in via di sviluppo e più in generale i lavori nelle diverse aree mondiali subiscono dei rallentamenti perchè la Banca mondiale diminuisce i propri finanziamenti, il sistema asiatico è in una fase di trasformazione e la Banca per lo sviluppo africano non ha più fondi, assistiamo invece alla presenza di notevole liquidità in Europa, in grado anche di incentivare lo sviluppo di altre parti del mondo. Riteniamo perciò che sia un periodo estremamente favorevole, non tanto per puntare l'attenzione sulle concentrazioni, quanto viceversa per puntare all'integrazione delle maggiori imprese europee, per costruire le grandi infrastrutture europee capaci di realizzare un collegamento sovranazionale, nonchè di dare la possibilità al sistema delle imprese europee di sviluppare il loro potenziale nella concorrenza mondiale.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Antolini per la sua esposizione.

I senatori che intendono porre dei quesiti al coordinatore delle Direzioni aziendali della CMC hanno facoltà di parlare.

VETTORI. Ingegner Antolini, abbiamo l'impressione che tra l'industria di base manifatturiera degli altri settori e quella delle costruzioni ci sia una certa differenza sotto il profilo della concentrazione. Le chiederei di precisarla in modo da chiarire l'immagine che abbiamo della normale impresa di costruzioni di livello italiano.

La seconda domanda riguarda la parità concorrenziale: le chiedo se la scelta della concentrazione è una aspirazione oppure è un obbligo ineluttabile, pena il rischio di essere spazzati via dalla concorrenza internazionale.

Le rivolgo inoltre una domanda sul costo del lavoro. A noi sembra che lavorare all'estero serva a ridurre la differenza tra il costo del lavoro italiano e quello di altri paesi europei: in Italia un manovale costa circa 2 milioni e mezzo al mese, mentre per lo stesso lavoro in Belgio credo che tale cifra non basti.

Per concludere, tornando alla parità concorrenziale, le domando se a suo avviso essa dipenda dai cosiddetti collegamenti con le istituzioni presenti all'estero, in sostanza da un appoggio nazionale alle imprese, o se dipenda da qualche altro fattore.

ANTOLINI. Per quel che riguarda la prima domanda devo dire che c'è una differenza enorme tra impresa manifatturiera di costruzioni e impresa generale di costruzioni. La differenza è che – pur essendo l'una complementare all'altra – delle due una sola è trainante: l'industria generale di costruzioni utilizza il manufatto industriale, e se vi è crescita del settore vi è possibilità di sviluppo per l'una e per l'altra impresa, ma ben difficilmente le imprese generali di costruzioni sono anche proprietarie di industrie manifatturiere.

L'industria manifatturiera si rivolge agli enti e alle imprese generali: sono pertanto due cose abbastanza distinte che sarebbero toccate da una normativa *antitrust* in modo nettamente diverso: direi che le imprese di costruzioni ne sarebbero toccate mentre quelle manifatturiere lo sarebbero solo in parte, a meno che non si parli di tecnologie già avanzate in altri paesi in tema di materiali da costruzione (in Belgio e in Inghilterra si è arrivati a fibre di vetro e cemento che non sono ancora presenti in maniera significativa nel mercato italiano). Su questo aspetto, quindi, delle tecnologie avanzate, la problematica è senz'altro nettamente diversa.

Per quanto attiene alle concentrazioni direi che tutto sommato oggi diventano un obbligo per tutti, non certo per imitare le imprese europee. Le concentrazioni sono diventate un obbligo in quanto la complessità dell'offerta è tale che non si può più pensare di interessarsi unicamente della fase della costruzione: occorre pensare all'integrazione della progettazione, della costruzione e della manutenzione in senso generale. Oggi, per rendere economicamente valido un lavoro, e ottenere un corretto rapporto costi-benefici, sono necessarie queste integrazioni sotto il profilo progettuale, costruttivo, manutentivo, ma appare necessario puntare ad una capacità industriale che dia la garanzia della soluzione nei tempi. Molte opere infatti si sono protratte per anni, per decine di anni senza ritorni e benefici per nessuno, e con costi rilevanti per la collettività.

A proposito della parità concorrenziale con l'estero lei ha accennato al problema del costo del lavoro come si trattasse di un elemento significativo. Devo dire che in realtà, se dovessimo esaminare il costo delle opere all'estero, troveremmo che la voce più importante è quella costituita dall'apporto generale della direzione tecnica, dall'organizzazione del lavoro, dal costo e dall'ammortamento delle macchine coinvolte, mentre la parte relativa al costo della mano d'opera appare relativamente bassa, con incidenza notevole della componente indiretta.

La differenza sostanziale con i costi delle imprese europee, viceversa, è appunto, oltre le voci che ho già citato, nelle voci che attengono alle assicurazioni e ai finanziamenti. In Italia vi è un sistema assicurativo per l'estero (la SACE) che è nettamente superiore di alcuni punti percentuali rispetto alle assicurazioni degli altri paesi europei. Quando cominciamo a sommare alcuni punti percentuali per il costo della organizzazione, alcuni punti percentuali per il costo delle assicurazioni, altri punti per l'organizzazione complessiva dell'offerta, ci presentiamo sul mercato con almeno otto-dieci punti in più rispetto ad altre nazioni.

Non sono fatti da poco. Alcuni anni fa, quando gli italiani si confrontavano con i giapponesi, avevamo un costo del denaro intorno al sette-otto per cento, mentre i giapponesi pagavano il denaro il due e mezzo-tre per cento.

Le politiche fatte da altri governi, di compensazione complessiva nei rapporti tra paesi, hanno avuto una loro logica. La Francia, ad esempio, alcuni anni fa, nel periodo in cui l'Italia acquistava dall'Algeria il metano, pur avendo meno contratti e meno compensazioni

in essere con quel paese, tuttavia trattava come compensazioni lavori per l'impresa algerina in tema di metropolitane, di complessi sistemi che riguardavano sia le opere pubbliche che il comparto industriale. È chiaro, quindi, che al differenziale di costi si sovrappongono anche influenze derivanti da questi fattori.

C'è un altro fatto da registrare. Diversi paesi europei hanno fondato il successo delle imprese di costruzioni non soltanto su fattori finanziari all'interno della loro nazione, ma anche sull'apporto della mano d'opera che veniva dall'estero. Non parlo tanto degli italiani emigrati in Europa, quanto della mano d'opera, algerina ad esempio, impiegata nella impresa di costruzione francese, o di quella turca in Germania.

GIANOTTI. Volevo porre due domande. Ieri abbiamo ascoltato il Presidente dell'Enel, una delle grandi aziende committenti, il quale ci ha detto che nei prossimi anni, fino al 1992 e anche dopo, l'Enel ritiene di muoversi sempre di più negli appalti superando la prefenzialità nei confronti delle aziende italiane. Si riferiva in particolare alle aziende elettromeccaniche e all'impiantistica, ma la cosa credo valga anche per le opere edilizie. Voi come pensate, dato che la tendenza è quella, di recuperare in questi pochi anni, il terreno che, a quanto lei sosteneva, vi distanzia dalle altre imprese europee?

Le imprese edilizie hanno certo una loro specificità e sono molto diverse dalle imprese industriali manifatturiere. È vero che le dimensioni delle imprese italiane sono inferiori a quelle di altre imprese europee, ma è anche vero che la tendenza ai cartelli è molto forte e, all'interno dei cartelli, è forte la tendenza a una certa specializzazione delle singole imprese. Lei non ritiene che questa sia una via che può facilmente, rapidamente, ovviare al fatto che la dimensione delle singole imprese italiane sia modesta?

ANTOLINI. Lei ha sollevato una prima questione a proposito dei grandi impianti; non direi che riguardi solo l'Enel, ma il discorso è riproponibile a mio avviso su scala più ampia. La questione sta in questi termini: non vi è mai stato un processo di integrazione in Italia tra le imprese produttrici di impianti e le imprese di costruzione. Ciò è estremamente evidente se si pensa allo sviluppo di alcune aziende, come l'Ansaldo, facente parte della Finmeccanica, che fa capo ad un sistema imprenditoriale unico, quello delle Partecipazioni statali. Quindi a mio avviso il problema va visto giustamente nei termini di una maggiore coesione in futuro fra le imprese a carattere soprattutto civile per la costruzione delle opere civili con le imprese produttrici di impianti. In questo senso, anche i maggiori enti, tipo l'Enel, avranno bisogno di coinvolgersi direttamente o indirettamente e vedere in quali termini e fino a quale punto spingersi su questo tipo di integrazione delle imprese, l'impiantistica, il genio civile e la gestione complessiva da parte dell'ente. Credo che non ci si debba assolutamente scandalizzare oggi se si pensa per il futuro ad una partecipazione molto più attiva, se non anche diretta, in questi campi da parte delle imprese dell'impiantistica e civilistica.

La seconda questione che lei pone riguarda la tendenza ai cartelli. Io credo che la costituzione di cartelli non aumenta la potenzialita del sistema e la potenzialità delle imprese, ma difende le strutture quando già di per sè sono fragili. Quindi credo che ricorrere al cartello non sia assolutamente sostitutivo del fatto che si debba accedere ad una concentrazione superiore. La concentrazione non può essere vista solo nei suoi aspetti negativi, ma anche nei suoi aspetti positivi, in quanto può permettere soluzioni a grandi problemi, ma anche soluzioni migliori nel campo dell'occupazione e così via, specie quando queste concentrazioni sono operate da aziende che tutto sommato hanno come fine ultimo il reinvestimento dei benefici nell'ambito del paese. Questo è il punto chiave del discorso. Il cartello, in sè e per sè, è negativo.

CARDINALE. Le grandi imprese statunitensi, come è noto, non trovano conveniente operare nei paesi in via di sviluppo, mentre le imprese europee di dimensioni medie si dimostrano molto interessate ai mercati esteri. Nel corso della sua esposizione l'ingegner Antolini si è soffermato, in particolare, sui

problemi di concorrenzialità che le imprese italiane incontrano sul mercato internazionale, adducendo anche una serie di motivazioni che stanno alla base dell'attuale squilibrio rispetto alle imprese straniere. Vorrei, pertanto, sapere quali forme di ristrutturazione delle imprese siano ritenute possibili ed attuabili in vista della scadenza del 1992 ai fini di una maggiore competitività italiana sul mercato internazionale.

Il Presidente della CMC si è poi soffermato sulla necessità di un'integrazione delle imprese a livello europeo. Vorrei dunque sapere, a tale proposito, se sia, a suo avviso, preferibile fare ricorso a forme consortili o a gruppi di imprese piuttosto che ad un ampliamento delle dimensioni delle aziende, che, di norma, crea talune rigidità.

Per quanto riguarda, infine, il giudizio negativo sulle società di ingegneria, sarebbe opportuno, a mio parere, che l'ingegner Antolini ne chiarisse meglio le motivazioni.

ANTOLINI. Il fatto che le grandi imprese statunitensi del settore delle costruzioni non trovino conveniente operare nei paesi in via di sviluppo dipende essenzialmente dalla situazione della struttura imprenditoriale del settore e del loro mercato interno, che ha dimensioni tali da assicurare un elevato livello di dinamismo. Le imprese italiane, invece, sono state indotte, negli ultimi decenni, dalla ristrettezza del mercato interno ad orientarsi verso le commesse estere. Mentre le imprese statunitensi sono interessate, per quanto riguarda i paesi in via di sviluppo, soprattutto alla fornitura di beni e servizi, le imprese europee, ed in particolare quelle che operano nel settore delle costruzioni, hanno trovato in quell'ambito grandi possibilità di espansione.

Per quanto riguarda la seconda domanda posta dal senatore Cardinale, non credo si possa parlare di dimensioni ottimali delle imprese: ritengo che si debba parlare, invece, di un diverso atteggiamento che le imprese devono assumere per superare le diseconomie di scala. Il discorso della realizzazione delle grandi opere investe, oggi, le varie fasi di progettazione, di manutenzione e di costruzione e perchè lo si possa compiutamente affrontare è necessario che vi siano, alla base, apparati, organismi ed imprese valide. Altri aspetti da non sottovalutare, infine, sono quelli relativi alle potenzialità tecniche e finanziarie.

Per quanto riguarda le concentrazioni, ritengo si tratti di un fenomeno positivo, in quanto le stesse consentono di risolvere taluni problemi. Il senatore Cardinale ha chiesto se sia preferibile, a nostro avviso, ricorrere a forme consortili o a gruppi di imprese. Ebbene, ritengo che non si debbano creare confusioni in proposito: la normativa *antitrust* va vista in funzione delle grandi imprese, dato che le aziende di piccole e medie dimensioni non hanno certo necessità di misurarsi con quelle di altri paesi europei. Diverso è il discorso per le industrie manifatturiere del settore, rispetto alle quali si potrebbero ipotizzare acquisizioni finanziarie o forme di azionariato. È dunque in questa ottica che va considerata, secondo noi, la differenza tra piccole, medie e grandi imprese: in un'ottica in cui il rapporto non sia penalizzante per le piccole e medie imprese stesse, poichè nel settore delle opere pubbliche c'è spazio per tutti. Citerò un dato, a titolo di esempio: quello dell'ammontare complessivo della spesa per le opere pubbliche in Italia, che raggiunge i 60.000 miliardi di lire l'anno; ebbene, alla realizzazione di queste opere partecipa l'intero sistema imprenditoriale italiano. Si consideri che le principali imprese del settore (che sono all'incirca una ventina) hanno un fatturato che non supera i 5.000 miliardi l'anno, cifra, questa, che rappresenta meno di un decimo dell'ammontare complessivo della spesa. Appare evidente, pertanto, che ci sarà sempre spazio per i consorzi ed i gruppi di imprese.

PRESIDENTE. Vorrei chiedere all'ingegner Antolini se sia pratica diffusa, nel settore, concludere accordi di cartello e come vengano ripartiti gli appalti di opere pubbliche. Vi sono imprese maggiormente favorite rispetto alle altre? In secondo luogo, vorrei sapere se le imprese edili che operano in collegamento con grandi imprese industriali si trovino in una posizione avvantaggiata rispetto ad altre.

ANTOLINI. Per quanto attiene alla prima domanda sulla pratica di cartelli tra imprese, ritengo che in Italia non si possa parlare di

cartello. Sostanzialmente esistono tre grandi comparti: il privato, il pubblico e quello delle imprese cooperative al quale apparteniamo.

Se lei mi chiede se all'interno di questi tre comparti possano esserci delle verifiche di opportunità, e quindi alcune imprese siano più orientate verso alcune specializzazioni e verso alcuni territori, la mia risposta è certamente affermativa. Ad esempio, il movimento cooperativo è solito indirizzare le scelte di alcune delle sue imprese su alcune regioni, e non credo che questo possa essere considerato come una politica di cartello, ma semmai come una razionalizzazione del sistema.

Per quel che ne so, credo che lo stesso avvenga per le imprese generali di costruzione nell'ambito delle imprese private che ovviamente esercitano la loro capacità imprenditoriale meglio in alcune regioni che in altre.

Tutto sommato direi che non vi è un cartello specifico, a meno che non venga inteso come cartello l'associazione temporanea tra imprese.

PRESIDENTE. È un cartello; temporaneo, ma è un cartello.

ANTOLINI. Nel momento in cui queste associazioni diventano sempre più consuete, e sempre le stesse, allora assumono la forza di un cartello. Se un certo numero di imprese formano una associazione e si ripresentano costantemente insieme, allora vi è sicuramente un cartello.

PRESIDENTE. Può esserci il caso di venti imprese che si dividono la partecipazione agli appalti, venendo così a costituire venti cartelli separati.

ANTOLINI. Oggi assistiamo in Italia al fenomeno per cui anche ad appalti di scarsa entità vengono chiamate a partecipare dalle trenta, alle quaranta, alle cento aziende; credo che chiunque voglia realizzare dei cartelli, in questo contesto, trovi una risposta sostanzialmente negativa.

L'altra domanda riguarda il vantaggio di una impresa che può giovarsi di una società di impiantistica. Credo che questo vantaggio esista: una società di costruzioni generale, proprio per organizzare un mercato più vasto che non riguarda più la realizzazione della commessa, ma la commessa concepita sin dall'origine come oggetto da consegnarsi «chiavi in mano», ha bisogno dell'apporto di carattere specialistico, ad esempio per quanto riguarda l'impiantistica.

È certo che le società che possono governare queste integrazioni sono nettamente avvantaggiate rispetto alle altre. Ritengo tuttavia che oggi in Italia queste società siano molto poche, e tutto sommato non hanno ancora creato dei grandi squilibri anche perchè sono sempre state disponibili alle richieste di partecipazione congiunta di imprese del settore.

PRESIDENTE. Ringrazio a nome della Commissione l'ingegner Antolini e i suoi collaboratori, e dichiaro conclusa la audizione.

L'ingegner Adriano Antolini e il dottor Giovanni Camerani vengono congedati.

Viene quindi introdotto il Presidente della COGEFAR, cavaliere del lavoro Franco Nobili, accompagnato dai dottori Carlo Ferroni, Luciano Melini e Franco Salini.

Audizione del cavaliere del lavoro Franco Nobili, presidente della COGEFAR.

PRESIDENTE. Desidero anzitutto ringraziare il presidente Nobili per la sua partecipazione.

La Commissione industria del Senato sta svolgendo una indagine conoscitiva sulla internazionalizzazione delle imprese e sulle concentrazioni industriali, con particolare riferimento ad una eventuale legislazione *antitrust* nel nostro paese. Siamo lieti di poter conoscere il suo pensiero al riguardo.

NOBILI. Signor Presidente, anzitutto desidero ringraziarla per questa audizione che ci permette di esporre il nostro punto di vista su un argomento così interessante ed importante. Spero che le nostre risposte possano costituire un contributo alla individuazione della strada maestra in questo settore.

Vorrei dire subito che il nostro è un settore del tutto atipico rispetto ad altri settori

industriali: qualifico me stesso e i miei colleghi come dei muratori, e se c'è un settore nel quale la concentrazione non esiste è proprio quello del genio civile. Se si pensa che secondo le statistiche ufficiali le imprese del settore sono circa 290.000, che vanno dalla azienda artigiana a quella generale, e le imprese iscritte all'Albo nazionale dei costruttori sono circa 70.000, si capisce che non si può parlare di concentrazione.

Al contrario devo dire che da questo punto di vista siamo molto preoccupati; perchè il 1992, l'anno in cui si realizzerà l'integrazione economica europea, rappresenta per noi un pericolo grave in quanto anche le grandi imprese italiane rischiano di non essere pronte a sopportare l'urto della concorrenza con gli altri paesi della CEE.

La più grande impresa italiana fattura 700 miliardi di lire annue, e nella classifica delle grandi imprese europee, questa impresa si colloca al quarantaduesimo posto. Ciò non sarebbe di per sè grave, ma è grave il fatto che la prima, una impresa francese, fatturi 9.000 miliardi annui.

Dopo questa impresa vi sono altre imprese francesi, tedesche, inglesi, danesi, svedesi, che lavorano nell'ambito dei loro paesi e sul piano internazionale ad analoghi livelli. L'imprenditoria italiana, qualunque essa sia, privata, pubblica, cooperativa, se non studia i mezzi per poter competere entro il 1992 con quelle degli altri paesi della Comunità europea si troverà in gravissima difficoltà. Anche perchè domani l'impresa europea dovrà competere ancora di più sul piano internazionale con le economie delle grandi potenze, e con le nazioni dell'area asiatica che stanno crescendo sotto tutti i punti di vista. A mio parere, una legge *antitrust* nel nostro settore è qualcosa che non si giustifica con i dati di fatto. Se vediamo le cifre, abbiamo 290.000 aziende di cui 70.000 iscritte nell'Albo nazionale dei costruttori: vi è quindi una capillarità, una concorrenzialità, una diversificazione che è effettivamente riconoscibile ed eclatante a prima vista. Non vorrei che si facessero delle considerazioni non esatte facendo riferimento ai consorzi, ai raggruppamenti, alle associazioni delle imprese, che sono fenomeni *una tantum* realizzati per uno specifico problema. Di fronte ad una opera di una certa importanza la stessa Amministrazione pubblica, centrale o periferica, invita a consorziarsi, ma il consorzio non significa assolutamente una fusione, o una unione permanente di imprese: il consorzio è l'assemblaggio di forze umane, di forze materiali, per realizzare a tempi brevi, a minori costi un'opera, un programma che l'amministrazione ritiene di grande importanza. La distinzione anche sul piano giuridico dei componenti del consorzio o del raggruppamento, resta. Per altre opere, mentre il consorzio, il raggruppamento o la associazione temporanea svolgono i compiti ad essi affidati, le singole imprese sono di nuovo concorrenti agguerriti, anche estremamente competitivi tra di loro. Questa è la situazione italiana. Ho voluto anche anticipare il nostro punto di vista e le nostre preoccupazioni per il futuro, preoccupazioni che verifichiamo quando ci troviamo a gareggiare sul piano internazionale non solo con i paesi dell'area extraeuropea, ma anche con quelli dell'area europea in cui francesi, inglesi, tedeschi, in modo particolare, sono concorrenti più agguerriti di noi.

Questa è la situazione. Ritornando alla classifica delle prime cento imprese europee, i cui dati sono a disposizione della Commissione, si può notare che la prima impresa italiana è collocata, come ho già detto, al quarantaduesimo posto. Vorrei anche sottolineare che questo problema della concentrazione nei paesi della Comunità europea si è verificato perchè i gruppi finanziari, le banche in Germania, in Francia, sono spessissimo azionisti anche di maggioranza delle grandi imprese di costruzioni e sono loro che hanno facilitato le fusioni, le incorporazioni tra più aziende per costituire dei centri di attività e di imprenditoria più forti, più solidi, più intraprendenti. Infatti chi ha per azionisti banche o società finanziarie ha dei costi finanziari minori rispetto a quelli di chi, come noi, deve invece rivolgersi al mercato e il mercato, anche se in Italia è libero, pratica dei tassi più elevati di quelli che ottiene la nostra concorrenza europea.

PRESIDENTE. Presidente Nobili, questo è un problema di altra natura (e lo esamineremo

a parte) che riguarda tutto l'apparato industriale e non solo il settore dell'edilizia. Posso esprimere una mia opinione o delle previsioni; non mi sembra che ci troviamo proprio alla vigilia del 1992, ma comunque dobbiamo far finta che il 1992 sia una scadenza.

Finora però il mercato delle opere pubbliche è stato un mercato nazionale. La questione dei consorzi e la differenza dei cartelli ha in questo settore una sua particolare valenza. Vorrei farle in questo senso una domanda: se nel settore delle opere pubbliche non è usuale una pratica di cartello, non può esserci un cartello di imprese o di consorzi?

NOBILI. Lo escludo a priori.

PRESIDENTE. Nel settore delle opere pubbliche, ripeto, non è usuale una pratica di cartello.

Vorrei anche chiederle se esiste un cartello dei consorzi. Vorrei sapere, in sintesi, se vi sono delle aziende che hanno quote di mercato molto più rilevanti rispetto alla norma. Lei sa che nella normativa tedesca quando si supera una quota di mercato in un determinato settore scatta la legislazione *antitrust*. Vorrei sapere se in Italia esistono grosse aziende che hanno una posizione dominante; se le imprese che agiscono soltanto nel settore delle opere pubbliche non si sentono svantaggiate a fronte di altre imprese collegate con altro tipo di settore industriale, assicurativo, o bancario e se non c'è di fatto una disparità di ingresso nel mercato. Vorrei infine chiederle qualcosa per quello che riguarda l'internazionalizzazione. Come mai queste imprese italiane che sono così svantaggiate sul piano competitivo hanno però una vitalità ed una presenza sul mercato internazionale così significative?

NOBILI. Signor Presidente, per quanto riguarda la prima domanda, che concerne il cartello dei consorzi, lo escluderei. Intanto non mi sembra che ci siano dei consorzi permanenti; ci sono dei consorzi per opere specifiche. Posso portare degli esempi. Uno è quello del settore ferroviario: quando si è trattato del lancio del Piano ferroviario la stessa Amministrazione ha invitato le imprese a consorziarsi per accelerare i tempi di realizzazione. A seguito di ciò si sono costituiti decine di consorzi.

Un altro settore che vorrei citare è quello della produzione di energia elettrica: per la costruzione della centrale di Montalto di Castro si è costituito un consorzio *ad hoc* di otto imprese, interessate tutte ad ottenere il massimo da un assemblaggio di forze intellettuali ed umane e di mezzi per poter praticare prezzi concorrenziali. Come ripeto, consorzi permanenti, dunque, non ne esistono, mentre si costituiscono consorzi per finalità specifiche.

Nessuna impresa italiana detiene una quota rilevante del mercato. Vi sono, tuttavia, aziende che hanno una quota di mercato maggiore rispetto ad altre: è il caso delle imprese cosiddette generali, vale a dire le aziende che operano in vari settori, da quello ferroviario a quello autostradale. Comunque, la percentuale è di norma al di sotto dell'1 per cento.

Non credo, inoltre, che le imprese di sole costruzioni siano svantaggiate rispetto a quelle che hanno collegamenti con grandi imprese industriali. Le più avvantaggiate, tuttavia, sono probabilmente le imprese pubbliche, in quanto concessionarie e al tempo stesso committenti; si tratta, comunque, di un vantaggio la cui entità è piuttosto limitata.

Per quanto riguarda la mentalità dell'imprenditoria italiana, è da rilevare che mentre l'impresa straniera aspetta, di solito, di essere interpellata, quella italiana, per la sua stessa vitalità, si attiva, va alla ricerca di commesse. Le aziende italiane sono presenti, ad esempio, a Bruxelles per informarsi sui programmi e sugli investimenti della Comunità europea, come, del resto, sono presenti a Washington presso la Banca mondiale. La presenza in campo internazionale delle imprese italiane ha, peraltro, ormai una lunga tradizione: basti ricordare la costruzione, nel dopoguerra, della diga sullo Zambesi.

GIANOTTI. Vorrei che mi fosse precisato cosa si intende esattamente per concentrazioni con riferimento al settore edilizio; il concetto, infatti, è chiaro per quanto riguarda l'industria manufatturiera, mentre non è altrettanto chiaro per quanto attiene a questo specifico comparto. Grandi concentrazioni si hanno,

inoltre, nel settore automobilistico, date le grandi dimensioni delle produzioni e degli investimenti, mentre non credo che per il comparto edilizio possano valere i medesimi criteri.

Il Presidente della COGEFAR ha affermato che all'Albo sono iscritte circa 70.000 imprese; suppongo che, tra di esse, solo mille siano di grandi dimensioni e che, tra queste ultime, solo una ventina siano quelle di maggiore rilevanza. Ora, dato che un cantiere si impianta e poi si smobilita, il livello di concentrazione, nel settore edilizio, può essere dato dalle risorse finanziarie di cui un singolo gruppo dispone, dalla capacità di controllo del mercato e dai rapporti con la committenza pubblica. L'insufficiente concentrazione delle imprese edilizie italiane non potrebbe allora essere in via di superamento per il fatto che il capitale finanziario sembra più interessato che in passato a questo comparto, per cui si sta rapidamente recuperando il tempo perduto rispetto alle imprese straniere?

NOBILI. Per capire cosa significhi «concentrazioni» nel settore edilizio occorrerebbe sapere se tali concentrazioni effettivamente esistano. Personalmente, credo che non ce ne siano. Parlare di genio civile non è lo stesso che parlare di edilizia, in quanto per edilizia si intende soprattutto quella abitativa, che viene a sua volta suddivisa in edilizia in proprio e per conto terzi nei singoli settori.

Personalmente, come ripeto, sostengo che non esistono concentrazioni nel comparto edilizio; anzi, nei settori pubblico, privato e cooperativo si auspica una diminuzione numerica delle aziende per puntare ad una loro maggiore efficienza sul mercato nazionale. Si può constatare, del resto, che oggi per gare di appalto stradali o autostradali l'ANAS rivolge inviti a centinaia di imprese per ogni lotto. Si tratta, a mio avviso, di un grave errore, in quanto si obbliga così l'Amministrazione ad un grande dispendio di energie: infatti, su quattrocento imprese duecento sicuramente risponderanno per attribuire poi l'appalto ad una singola azienda.

Un'altra cosa: come si fa ad ottenere la concentrazione quando i bandi di prequalifica e di gara delle amministrazioni impongono la riserva del 25, del 30, o addirittura del 40 per cento alle imprese locali? Da parte dell'Amministrazione dello Stato, sia a livello centrale che locale, vi è quasi la volontà di distribuzione e di spezzettamento che non so quanto sia a vantaggio della comunità. Infattti, può accadere che le imprese locali da associare non abbiano le qualifiche, le capacità e la forza finanziaria sufficienti; e secondo me questo non è un bene perchè da parte delle amministrazioni c'è un dispendio di energie per seguire il lavoro, per collaudarlo, ed oltretutto è antitetico a quello che si fa negli altri paesi della Comunità europea.

Secondo me, non è neanche un problema di forze finanziarie. Le forze finanziarie infatti ci sono, ognuno ha le proprie anche in funzione dello sviluppo che si è dato e della capacità tecnologica che presenta: un'impresa specializzata nel campo stradale è invitata soltanto per la realizzazione di strade e così via. Sottolineo questo aspetto perchè, pur comprendendo e condividendo il giudizio sulla distribuzione e sulla ripartizione, ritengo tuttavia che essa non sia economica da un punto di vista generale.

PRESIDENTE. Vorrei chiederle un approfondimento ed inoltre rivolgerle un'altra domanda.

Senza malizia, vorrei chiederle: come mai questo mercato, che lei definisce così trasparente, è poi al centro di tutta una serie di vicende che invece indicano che trasparente non è?

Desidero inoltre un approfondimento. È indifferente se una azienda opera da sola o se collegata con una grande impresa industriale? Non c'è un diverso peso di influenza?

NOBILI. Signor Presidente, le sono grato per avermi rivolto queste due domande, ma soprattutto per la prima. Gli onorevoli parlamentari devono rendersi conto che il nostro settore auspica da tempo un testo unico della legislazione sui lavori pubblici. C'è una serie di leggi che si susseguono senza coerenza l'una con l'altra: da tempo chiediamo che si arrivi a un testo unico chiaro, che possa regolamentare tutto l'appalto pubblico, sia al centro che in periferia.

In secondo luogo vediamo che oggi tutti appaltano: l'amministrazione centrale, le amministrazioni regionali, provinciali, comunali, le Unità sanitarie locali, eccetera. Ognuna di queste amministrazioni si regola nei bandi in modo differente; posso dirvi che spesso capita che arrivino degli inviti il 10 agosto per la presentazione delle offerte entro il 25 agosto. Sono sicuro che adesso arriveranno degli inviti il 22 dicembre per il 6 gennaio, e l'amministrazione può sostenere di avere invitato cento imprese. Siamo contro questo sistema e abbiamo chiesto che tutti gli inviti si debbano fare a date prestabilite, ad esempio il primo del mese da parte di tutte le amministrazioni. C'è invece il commissario «A» o il commissario «B» che dicono che un certo lavoro deve essere riservato alle imprese che abbiano da tempo sede in quella provincia: anche questa non è trasparenza, è una barriera alla partecipazione. Sono cose che da tempo denunciamo, e chiedo al Presidente della Commissione: chi ci ascolta?

PRESIDENTE. Forse qualcuno ascolta.

NOBILI. Guardi che non c'è persona più decisa, su questo argomento, del sottoscritto, nei confronti dei colleghi, nei confronti delle associazioni e anche nei confronti dei colleghi degli altri comparti.

Vengo ora alla seconda domanda. Può darsi che per alcuni appalti l'appartenenza a grandi complessi industriali permetta ad alcune aziende di godere di una limitazione del numero degli inviti, oltre ad essere facilitate nella conoscenza dei programmi.

Per quel che riguarda tuttavia gli appalti pubblici, l'appartenenza ad un grosso gruppo industriale non determina alcun vantaggio.

CARDINALE. Sostanzialmente, per la COGEFAR non vi è alcuna necessità di una normativa *antitrust*, semmai il problema è esattamente l'opposto, cioè quello di ridurre la proliferazione delle imprese.

Ho dato una rapida scorsa alla sua relazione e le chiedo se non ritiene eccessiva la differenza tra il fatturato per addetto delle imprese straniere e quello realizzato dalla prima impresa italiana.

Da cosa dipende questa differenza? Dipende solo dalle dimensioni delle aziende, o è anche un problema di organizzazione? Oppure dipende dal fatto che all'estero l'edilizia è industrializzata mentre in Italia siamo ancora a livello artigianale?

Quali sono i motivi che possono giustificare questo divario che ritengo eccessivo?

NOBILI. I motivi sono diversi: non si tratta certo di prezzi migliori, si tratta di altro. Innanzi tutto c'è il fatto che queste grandi imprese, queste grandi aziende straniere sono diversificate, e quindi nell'ambito del loro fatturato, della loro produzione, incidono anche motivi di presenza in più settori rispetto a quello che noi chiamiamo genio civile. Porto altri esempi: se si deve fare lo scavo di una diga, evidentemente si utilizzeranno dei grossi mezzi di escavazione, che riducono il numero del personale impegnato nell'impresa, anche se di qualificazione elevata. Se si deve costruire invece un edificio per uffici, il fattore umano, in termini quantitativi, è molto maggiore, perchè non c'è più la grande macchina che compie il lavoro, ma è necessaria la presenza di gruppi di specialisti, di unità di lavoro, che contribuiscono alla realizzazione dell'opera.

PRESIDENTE. Ringrazio a nome della Commissione il dottor Nobili e i suoi collaboratori. Poichè nessun altro domanda di parlare, dichiaro conclusa l'audizione.

Non facendosi osservazioni, il seguito dell'indagine conoscitiva è rinviato ad altra seduta.

I lavori teminano alle ore 11,30.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI
Il Consigliere parlamentare preposto all'Ufficio centrale e dei resoconti stenografici
DOTT. ETTORE LAURENZANO