

*Pubblicato in Rassegna
Mensile 12.
Settembre 1958*

Le esportazioni della meccanica

1. Le esportazioni meccaniche nell'ambito delle esportazioni totali italiane.

Le esportazioni di prodotti meccanici sono giunte a rappresentare il 40% delle esportazioni totali di merci italiane (vedasi Tab.1). Il loro contributo alla crescita delle nostre vendite all'estero è stato negli anni passati di primaria importanza. Tuttora la loro crescita è superiore alla media delle esportazioni totali, sicchè esse accentuano il loro carattere trainante nei confronti del nostro commercio con l'estero.

Dal confronto con il commercio mondiale si ricava una più esatta valutazione della significatività della loro crescita (1). Tra il 1952 e il 1967 di fronte ad un incremento medio annuo del 18,8% registrato dalle esportazioni italiane di prodotti meccanici, le corrispondenti esportazioni dei paesi dell'OECD (praticamente il commercio mondiale) sono cresciute ad un tasso dell'ordine del 10% (si veda Tab. 2); l'incidenza delle esportazioni italiane sulle esportazioni OECD è passata in tal modo dal 2,2% al 6,1%.

Il progresso non è stato continuo; nella prima parte del quindicennio l'andamento del commercio mondiale è stato alquanto irregolare. Si ebbe una recessione nel 1954, cui fece seguito una forte ripresa di esportazioni culminata nel 1956 e risoltasi, poi, in una seconda recessione nel 1958. Nella seconda parte, lo sviluppo del commercio mondiale di prodotti

(1) Poichè non si dispone di serie complete significative sul commercio mondiale complessivo di prodotti meccanici, si farà riferimento alle esportazioni dei paesi raccolti nell'OECD che nel loro insieme forniscono l'85% del commercio mondiale di prodotti meccanici. L'incidenza delle esportazioni italiane su quelle dell'insieme dell'OECD, che approssima quindi molto da vicino la quota italiana di mercato mondiale, è oltre tutto particolarmente significativa in quanto offre un confronto con l'andamento delle esportazioni dei paesi industrializzati direttamente competitori nei confronti dell'industria italiana.

meccanici si mantenne più sostenuto; fu caratterizzato solo da una decelerazione (non una recessione) tra il boom del 1960 e il 1963, cui fece seguito una ripresa proseguita a tassi relativamente costanti fino al 1967.

Le esportazioni italiane, che procedevano agli inizi a ritmi ancora modesti, risentirono in modo notevole della recessione del 1954, mentre la ripresa mondiale successiva consentì di raggiungere ~~tassi di~~ crescita molto elevati fino al 1957. In questo periodo le favorevoli condizioni esterne sembrano essere state determinanti nel promuovere le nostre esportazioni la cui incidenza crebbe in misura molto modesta.

Una più accentuata capacità di penetrazione si manifestò invece a partire dal 1957 confermata proprio nell'anno successivo che fu un anno di recessione mondiale. Anche la crescita delle esportazioni italiane infatti subì un rallentamento nel 1958-59, ma esso fu molto inferiore a quello che si verificò nel commercio degli altri paesi industrializzati, sicché proprio in un momento di bassa congiuntura mondiale si ebbe una loro ~~razza~~ netta affermazione sui mercati esteri ed un aumento cospicuo della loro incidenza; tale elevata capacità di penetrazione poté manifestarsi appieno nella rapida ripresa mondiale che seguì. Negli anni ancora successivi però il dinamismo relativo sembra attenuarsi (Si veda Tab. 2). Si consideri innanzitutto il biennio 1961-63: la ~~de~~ decelerazione nel ritmo di crescita delle esportazioni mondiali di prodotti meccanici che si verificò dopo l'elevato incremento del 1960 trova corrispondenza in un analogo andamento delle esportazioni italiane. Il rallentamento nei ritmi di crescita di quest'ultime fu però più marcato e la loro incidenza sul totale aumentò in misura più contnuta di quanto non si fosse verificato negli anni precedenti.

Furono anni questi nei quali le condizioni interne alla nostra economia influirono sulla capacità ad esportare. Quanta parte sia da attribuire direttamente all'assorbimento interno e quanto all'aumento dei costi

del lavoro, che pure si verificò in quegli anni, è certamente arduo definire. Si possono peraltro rinvenire in quel periodo, andamenti che sembrano attribuire all'assorbimento interno un ruolo predominante nell'aver ridotto la penetrazione dei nostri prodotti sui mercati mondiali (1).

Se si esamina infatti il rallentamento nell'espansione delle esportazioni di quest'ultimo biennio (1961-63) del periodo 1957-63 e lo si confronta con l'andamento medio dell'intero periodo e con la ripresa del 1964 (2), si osserva:

- a) il rallentamento non fu uniforme per tutti i prodotti, al contrario si ebbero differenze molto notevoli tra prodotti le cui esportazioni, dopo un elevato ritmo iniziale, presentarono una flessione anche in assoluto e prodotti le cui esportazioni mostrano una flessione modesta e in alcuni casi nulla.
- b) I più cospicui rallentamenti si registrarono in una serie di beni strumentali (macchine utensili, tessili, agricole, carpenteria) e nel settore dei mezzi di trasporto e delle macchine per ufficio - tutti prodotti per i quali l'elasticità di assorbimento interno rispetto all'andamento della domanda interna si mostrava elevata -; furono minori per gli altri prodotti.
- c) Tutti i prodotti per i quali il rallentamento fu relativamente più accentuato presentarono una ripresa relativa più cospicua negli anni successivi.
- d) Per alcuni prodotti la ripresa successiva fu molto meno evidente o addirittura non si verificò: le macchine elettriche in genere e in particolare le telecomunicazioni, la meccanica di precisione, gli altri mezzi di trasporto (ad esclusione cioè delle autovetture).

Sembra possibile da questi particolari aspetti del fenomeno, individuare come principale causa del rallentamento del biennio 1961-63 più che una riduzione di competitività per più alti costi interni - causa che avrebbe dovuto agire in modo più uniforme e più duraturo - l'azione di un fattore ci-

-
- (1) In periodi di forte domanda interna i produttori trovano più conveniente e spesso più remunerativo piazzare i prodotti sul mercato interno riducendo gli sforzi di penetrazione sui mercati esteri; il fenomeno risente anche della relativa inerzia nell'adattamento della capacità produttiva all'evoluzione della domanda.
 - (2) Il tasso medio di incremento delle esportazioni meccaniche nell'intero periodo 1957-63 fu pari al 19,8% negli ultimi anni dello stesso periodo, però esso fu pari all'11,5% e nel periodo successivo 1963-67 risali al 17,7% m.a.

clico selettivo più facilmente riconducibile all'assorbimento interno.

L'azione dell'assorbimento interno cessò tra il 1963 e il 1964 in concomitanza con la caduta della domanda interna complessiva e la sciò posto a circostanze opposte, che spinsero gli imprenditori alla ricerca di mercati esteri. Si osserva però che nonostante gli elevati ritmi di crescita delle nostre esportazioni meccaniche dal 1964 in poi, in un periodo che vide anche una più dinamica congiuntura mondiale, gli incrementi della quota di mercato mondiale che si realizzarono, sembrano indicare che la capacità di penetrazione sui mercati esteri fosse in quegli anni inferiore a quella verificatasi tra il 1957 e il 1961.

Il fenomeno ha assunto proporzioni certamente non gravi e può persino apparire arduo parlare di una diminuita capacità di penetrazione in un momento in cui le esportazioni crescono a tassi dell'ordine del 15%. Purtuttavia, non va trascurata l'ipotesi che esso sia un indizio di alcuni importanti mutamenti nei fattori che maggiormente hanno favorito l'espandersi delle nostre esportazioni, mutamenti che si sarebbero già manifestati nell'ultima parte del quindicennio 1952-67 e che potrebbero influire sulla crescita futura. Prendere in esame il fenomeno pare quindi importante tenendo conto soprattutto del fatto che è dalle esportazioni meccaniche che ci si deve attendere in futuro il contributo di gran lunga maggiore allo sviluppo delle esportazioni totali e che pertanto dalla loro dinamica dipende in gran parte la possibilità dell'intera economia di procedere in un modo equilibrato a ritmi sostenuti di crescita.

L'evoluzione della struttura per prodotti

L'esame della struttura per prodotti può fornire una serie utile di informazioni. Una compiuta analisi trova sin dall'inizio un limite nelle possibilità di classificazione; per molti aspetti sarebbe opportuno

raccogliere i singoli prodotti secondo varie e alterne caratteristiche; le circostanze non offrono che una classificazione per categorie e per settori di produzione (1). Anche in un esame della struttura, non si può apprezzare la situazione presente se non la si analizza come punto di arrivo di un processo di lungo periodo.

Facendo sempre riferimento per il passato al periodo 1952-67, possiamo osservare alcuni mutamenti significativi che ebbero luogo nei quindici anni immediatamente successivi alla ricostruzione postbellica (Si veda la tab.3). All'inizio del periodo la struttura delle nostre esportazioni meccaniche risentiva ancora in parte degli avvenimenti precedenti e rifletteva gli assestamenti che l'industria cercava in quegli anni, anche attraverso il commercio estero. Notevole peso avevano le macchine utensili, le macchine motrici non elettriche ed una serie di prodotti meccanici vari, tutte produzioni sviluppatesi con lo sforzo bellico ed in quegli anni alla ricerca di sbocchi all'estero, in un momento di elevata domanda proveniente dai paesi in ricostruzione. Scarsamente presente invece erano il macchinario per altre industrie, le macchine elettriche, le automobili.

Gli anni successivi al 1952, come si è visto, furono anni di congiuntura mondiale alterna. Colpiti dal calo della domanda estera furono nel 1954 e nel 1958 soprattutto i beni strumentali e intermedi. La crisi del 1954 però, quando ancora la struttura produttiva presentava molti elementi di debolezza, fu avvertita dalle esportazioni di questi beni in modo relativamente più marcato che non nel 1958.

Nonostante che, nelle fasi di ripresa della congiuntura mondiale successiva al 1954 e al 1958, le esportazioni dei beni strumentali e intermedi mostrassero già notevoli incrementi, a causa dei due rallentamenti subiti nell'arco di tempo fino al 1959, il loro sviluppo complessivo risultò piuttosto contenuto. Fu questo un periodo nel quale il sostegno alle esportazioni

(1) Si farà uso qui di seguito della classificazione S.I.T.C. adottata in sede OECD per la possibilità che offre di fare confronti con altri paesi.

venne in misura determinante dai beni di consumo durevoli, le cui vendite all'estero crebbero a tassi molto elevati e praticamente non risentirono, se non in misura trascurabile, degli eventi congiunturali del 1954 e del 1958. Furono questi prodotti a segnare l'aumento complessivo della capacità di penetrazione delle merci italiane. Nel 1959 i mezzi di trasporto giunsero a rappresentare ben il 42% del totale (le autovetture da sole il 31% rispetto al 26% del 1952 (16,1% per le autovetture)).

Dal 1959 in avanti invece, nella prolungata favorevole congiuntura mondiale (e certamente grazie alle migliorate condizioni in cui già si trovava l'industria italiana), un maggior dinamismo si diffuse su un più esteso arco di prodotti. Le esportazioni italiane vennero via via accentuando la loro diversificazione. Nel 1967 i mezzi di trasporto tornano a rappresentare il 24% del totale (le autovetture il 20%) e nonostante il peso significativo assunto da una categoria di prodotti come gli elettrodomestici, il complesso dei beni di consumo durevole vede decrescere la sua incidenza rispetto all'inizio del periodo (1959).

A seguito di questa evoluzione la composizione delle esportazioni italiane è divenuta sempre più simile a quella delle esportazioni dei principali paesi industrializzati (Germania, Francia, Stati Uniti, Gran Bretagna - alquanto diversa invece da quella del Giappone). Dai confronti relativi al 1967 le differenze nel peso relativo delle diverse categorie di prodotti non risultano rilevanti anche se presentano alcune particolari caratteristiche (1)

(1) Tra questi: una maggiore incidenza degli elettrodomestici (6,5% del totale nel caso italiano, 1-1,5% nel caso degli altri paesi citati sopra), delle macchine per ufficio, delle macchine tessili e della carpenteria (con valori molto inferiori). Analogo peso invece nel caso delle autovetture (si passa da un'incidenza del 20% italiano al massimo del 24% nel caso della Francia), mentre si registra un'incidenza leggermente inferiore rispetto agli altri paesi nel caso delle esportazioni di prodotti dell'industria elettrica (ad esclusione degli elettrodomestici), sia del macchinario e degli impianti delle telecomunicazioni; ancora minore incidenza nel caso degli altri mezzi di trasporto e della meccanica di precisione.

Questa differenziazione nella struttura delle nostre esportazioni e questo loro avvicinamento alla struttura delle esportazioni degli altri paesi sviluppati non sembra offrire elementi per giustificare un rallentamento nella loro capacità di penetrazione media sui mercati mondiali. Può solo dedursi che, riducendosi il carattere trainante di una particolare voce si accentua l'esigenza che una forte capacità competitiva e di espansione sia mantenuta sulla più ampia gamma di prodotti possibile.

Più precisi elementi atti a chiarire il dinamismo relativo dei diverse prodotti sono offerti dall'esame delle quote di mercato raggiunte e dalle tendenze più recenti.

Sempre facendo riferimento alle esportazioni complessive dei paesi dell'OECD e valutando le incidenze relative delle esportazioni italiane al 1963 e al 1967, si sono ordinati in tab. 4 i prodotti secondo le incidenze raggiunte al 1967.

Nel raffronto con il 1963 ricordando quanto detto più sopra occorre tener conto che per una serie di prodotti questo fu un anno di penetrazione relativamente bassa. Si può osservare:

- 1) innanzitutto la vasta gamma di valori di queste incidenze dal 26,13% degli elettrodomestici all'1,15% degli apparati per televisione. L'elevata quota raggiunta da alcuni prodotti sembra indicare che difficilmente lo sviluppo futuro delle loro esportazioni potrà proseguire ai ritmi notevolissimi del passato;
- 2) mentre tra i prodotti che hanno raggiunto quote significative si notano negli anni recenti incertezze nel loro ulteriore aumento, per i prodotti le cui quote sono ancora basse non si nota una precisa tendenza al loro aumento.

Si tratta in particolare proprio di quei settori che si è già visto sono relativamente meno presenti nelle esportazioni italiane rispetto a quelle degli altri paesi industrializzati. Sono gli stessi prodotti ove più forte si è manifestata la concorrenza giapponese. Gran parte dei prodotti

dell'industria elettrica - sia grande macchinario che impianti - delle telecomunicazioni, delle macchine e apparecchi di precisione, delle macchine motrici non elettriche.

Dalla struttura delle esportazioni sembrerebbe quindi di poter individuare alcuni elementi che possono influire su una più lenta capacità di penetrazione complessiva. La stessa struttura ci indica da quali settori ci si debba attendere nel futuro un più consistente contributo. Va osservato che queste sono conclusioni parziali e che al di là di queste osservazioni sarebbe opportuno una indagine all'interno delle singole categorie per meglio suddividere i prodotti secondo il loro dinamismo relativo.

I mercati esteri

Un rilevante condizionamento all'espansione delle esportazioni può venire dalla loro ripartizione per aree in coincidenza con variazioni del dinamismo proprio dei diversi mercati. Pare opportuno sottolineare qui alcuni elementi che si riferiscono alle nostre esportazioni verso il mercato comune.

Con la progressiva riduzione delle barriere doganali si è avuto uno straordinario sviluppo del commercio intracomunitario (1).

Si osserva però che, dopo un notevole incremento nei primi anni di realizzazione del MEC l'attivazione di commercio indotta dai 6 paesi sembra si sia progressivamente ridotta. Molti fattori congiunturali possono aver influito su tale fenomeno; resta però il fatto, che le importazioni di prodotti meccanici dei 5 paesi partners (2), accresciutesi tra il 1957 e il 1963 ad un tasso medio del 16,4%, tra il 1963 e il 1967 sono aumentate

(1) Dalle importazioni totali dei paesi dell'OECD dei 6 paesi della CEE, le provenienze dalla CEE stessa erano al 1957 il 56% e sono salite al 63% nel 1967.

(2) Sempre riferendoci alle importazioni dei 5 paesi partners dai paesi dell'OECD (compreso il commercio intercomunitario).

mediamente solo del 10,2%.

A questo rallentamento relativo all'espansione del mercato dei paesi partners corrisponde un rallentamento ancora più marcato delle esportazioni di prodotti meccanici italiani verso lo stesso mercato. L'incidenza dei prodotti italiani (1) è salita infatti dal 4,5% del 1961 ~~al~~ all'8,58% del 1963 e al 10,95% del 1967. Il rallentamento è quindi evidente e i due fenomeni insieme sembrerebbero confermare che gli effetti positivi delle riduzioni doganali si vadano stabilizzando. Una siffatta tendenza avrebbe necessariamente un effetto di rilievo sulle esportazioni dell'industria meccanica italiana: le esportazioni verso il MEC rappresentano infatti all'incirca il 30% del totale. Un simile effetto può essere controbilanciato da un lato attraverso la promozione di quelle esportazioni che non hanno ancora raggiunto quote di rilievo sul mercato europeo (prevalentemente beni strumentali e prodotti del settore elettrico, a parte gli elettrodomestici), dall'altro attraverso una maggiore organizzazione dell'espansione sugli altri mercati. A tale proposito va segnalato che le esportazioni italiane hanno mostrato notevole capacità di penetrazione nei mercati dell'Est europeo (% delle esportazioni totali dell'OECD verso quell'area) e nei mercati dei paesi in via di sviluppo (%).

Sul mercato del Nord America, da cui è venuta negli anni scorsi una forte domanda di prodotti meccanici dalla quale il Giappone ha saputo trarre i maggiori vantaggi, la penetrazione italiana invece risulta ancora modesta: 2,76% (da confrontarsi con l'11,6% della Germania e il 10,6% già raggiunto dal Giappone). Nelle esportazioni italiane verso il mercato nord americano si ha poi una forte percentuale di prodotti tecnicamente più semplici per i quali la domanda statunitense si è rivolta all'estero in un periodo di prolungata favorevole congiuntura interna.

(1)

I costi interni

Sin è fin qui trascurato uno dei fattori fondamentali che concorrono a determinare la capacità di penetrazione sui mercati esteri: il livello dei costi interni e il loro effetto sulla competitività dei prodotti. L'argomento è certamente il più complesso tra quelli qui considerati e complesso è reso anche dalle necessità di distinguere tra un effetto dei costi sulla competitività di breve periodo (su una certa gamma di prodotti), dagli effetti di lungo periodo ove si deve tener conto delle modificazioni nella gamma e nei tipi di prodotti nonché del mutare delle tecniche di produzione indotto dalla stesso progressivo aumento dei costi. Limitandoci a considerazioni di ordine generale possiamo dire che un rallentamento nella capacità di penetrazione dei prodotti italiani può certamente essere causato dalla riduzione progressiva che si verifica nel divario tra i costi interni italiani e quelli degli altri paesi. Certo che l'industria italiana ha visto progressivamente ridursi i notevoli margini di vantaggio ancora esistenti a cavallo del 1960, mentre per il futuro sembra doversi far riferimento ad una condizione di sostanziale uguaglianza con gli altri paesi competitori (a parte condizioni favorevoli di breve periodo che possono ancora verificarsi).

In queste circostanze diventano estremamente importanti ai fini del dinamismo relativo dei prodotti italiani sui mercati esteri la natura dei prodotti esportati e la stessa struttura industriale.

Può essere istruttivo a tal fine un esame se pure molto parziale di alcuni aspetti relativi al livello qualitativo delle nostre esportazioni meccaniche.

Un metodo sufficientemente approssimato per una prima valutazione può essere offerto dal confronto nei flussi di importazione ed espor

tazione da e verso le diverse aree, tra i valori unitari di singoli gruppi di prodotti venduti o acquistati dall'Italia o da altri paesi.

Il valore unitario espresso in lire per tonnellate è certamente una misura molto ambigua; differenze tra valori unitari possono risultare da fattori diversi ed eterogenei: differenza nel livello della produttività, differenza nel livello dei prezzi interni di un paese, differenza nella composizione dei prodotti (soprattutto se ci si riferisce a categorie di produzione che possono comprendere al loro interno differenti tipi di prodotti), differenze in genere nella qualità dei prodotti stessi. Di questi parametri dunque si deve far uso sempre con molta cautela. Nel caso presente però, dati gli scopi proposti, offre un metodo sufficientemente approssimato. Nell'ipotesi che i prezzi internazionali per prodotti molto simili non differiscano sostanzialmente, le differenze sui valori unitari, relativi a categorie di prodotti non troppo eterogenee al loro interno, possono dare una idea della differenza nella qualità media dei prodotti compresi in ciascuna categoria. Nel caso della meccanica, questo procedimento pare poi più agevolmente applicabile: trattandosi, per la maggior parte, di prodotti derivati da lavorazione di acciaio o di altri metalli, il valore unitario può esprimere sia il grado di elaborazione delle materie di partenza, e quindi la maggiore o minore complessità del prodotto, sia la qualità delle materie usate in complesso, ove naturalmente il prezzo unitario sia applicato solo a gruppi di prodotti per i quali possa avere maggiore significatività. Tenuto conto delle circostanze ora indicate, tale procedimento può offrire un metro approssimato della qualità o del livello tecnico dei prodotti stessi.

Nel caso presente sono stati scelti per un confronto 30 categorie di prodotti della meccanica scelti tra quelli offerti dalla classifi

cazione S.I.T.C. (1).

Si sono messi a confronto innanzitutto i valori unitari delle nostre importazioni ed esportazioni. Si sono poi considerate le destinazioni delle nostre esportazioni e le provenienze delle nostre importazioni verso e da gli Stati Uniti, la CEE e la categoria "Paesi in via di sviluppo". Analogamente si è proceduto nei confronti delle importazioni e delle esportazioni dei rimanenti paesi della CEE.

Dai dati si rileva:

- 1) Su 30 categorie considerate, in ben 23 il valore unitario delle nostre importazioni risulta superiore a quello delle nostre esportazioni. La entità di questi divari risulta particolarmente elevata: per 21 prodotti il divario è superiore al 10% per 18 prodotti e superiore al 20% per 9 prodotti è superiore al 50% e per 4 prodotti è superiore al 100%.
- 2) Confrontando i valori unitari delle nostre esportazioni verso il mondo con quelli delle esportazioni verso alcune aree particolari si riscontra:
 - a. la maggior parte delle nostre esportazioni (16 su 23) dirette verso gli USA presentano v.u. inferiori al v.u. medio delle nostre esportazioni;
 - b. anche le esportazioni verso la CEE presentano nella maggior parte dei casi v.u. inferiori al v.u. delle nostre esportazioni pur essendo il fenomeno più ridotto rispetto a quanto si verifica nel caso degli USA;
 - c. la quasi totalità delle nostre esportazioni verso l'Europa Orientale presenta valori unitari superiori al v.u. medio delle nostre esportazioni, con divari alquanto elevati;
 - d. le esportazioni verso i "Paesi in via di sviluppo" presentano una situazione equilibrata e mista, con valori unitari superiori e inferiori al valore medio della nostra esportazione.

(1) Nella scelta si è tenuta presente l'esigenza che la singola categoria non comprendesse una varietà troppo eterogenea di prodotti e più in generale che i prodotti compresi fossero tali per cui un confronto sui valori unitari potesse essere indicativo di diversi livelli tecnologici o qualitativi (per questo sono stati ad esempio esclusi, tra gli altri, tutti i mezzi di trasporto).

Se si confrontano tra loro ora i v.u. nei flussi reciproci d'importazione ed esportazione da e verso le singole aree osserviamo:

- 1) che nel nostro interscambio con gli U.S. il valore delle nostre esportazioni è nella quasi totalità dei casi notevolmente inferiore al v.u. delle nostre importazioni dagli S.U.: per 16 prodotti su 23 tale divario è superiore al 100%;
- 2) anche nel nostro interscambio con la CEE si verifica un predominio di prodotti per il quali il v.u. della nostra esportazione è inferiore al v.u. delle nostre importazioni; i divari negativi risultano in valore percentuale superiore ai divari positivi, ma il fenomeno presenta una dimensione molto più ridotta di quella verificata nell'interscambio con gli S.U.;
- 3) nel commercio con l'Europa Orientale si osserva che le importazioni dei paesi della CEE dall'Europa Orientale presentano nel complesso valori unitari inferiori a quelle delle esportazioni italiane verso la CEE stessa, il che conferma il maggiore livello nel v.u. delle esportazioni italiane rispetto ai flussi di prodotti provenienti dall'Europa Orientale.

Se si passa poi ad analizzare singolarmente le diverse categorie si può osservare che l'inferiorità nel v.u. delle nostre esportazioni rispetto a quello delle nostre importazioni risulta accentuata proprio per quelle categorie di prodotti che nell'ambito di ciascun settore dell'industria meccanica potremo definire tecnicamente più complessi. Se molto approssimativamente le categorie di prodotti dell'industria meccanica possono essere classificate in:

- 1) tradizionali a sviluppo tecnologico modesto;
- 2) tradizionali o relativamente recenti per le quali però si hanno continui progressi tecnologici (relativi al prodotto stesso);
- 3) nuove e tecnologicamente molto avanzate

i confronti sui valori unitari mettono in rilievo che la nostra produzione risulta relativamente inferiore a quella degli altri paesi industrializzati non solo per i prodotti nuovi ma su gran parte della gamma di prodotti del 2° gruppo.

Da questo insieme di dati è possibile trarre alcune considera

zioni di ordine generale.

Innanzitutto si ha un quadro generale dell'industria mecca-
nica che mostra una diffusa, anche se non totale, condizione di inferio-
rità tecnologica della nostra produzione rispetto a quella della maggior
parte dei paesi sviluppati con i quali si svolge la più intensa competi-
zione: ciò vale non solo nei confronti degli Stati Uniti ma anche di al-
tri paesi, soprattutto europei. Rilevante è il fatto che questa relativa
inferiorità non è data tanto dalla scarsa presenza di alcuni settori cosid-
detti avanzati ma si riferisce ad un'ampia gamma di prodotti, in partico-
lare a quelli che si possono definire tradizionali ma nei quali la tecno-
logia continua a progredire. Sono questi i prodotti che continueranno an-
che nel futuro a rappresentare la quota più elevata delle nostre vendite
all'estero, sì che dal loro andamento in primo luogo dipenderà l'amplia-
mento delle nostre esportazioni e la loro dinamica complessiva. Si può de-
durre nel complesso quindi che un problema di adeguamento tecnologico esi-
ste per l'industria meccanica italiana ma esso va visto innanzitutto come
problema relativo alla promozione di condizioni generali del mercato e
delle attività produttive che consentano un miglioramento qualitativo e-
steso in primo luogo sulle produzioni oggi esistenti.

Conclusioni

Dalle considerazioni fin qui svolte sembra di poter dedurre
che, tanto nell'evoluzione recente della struttura per prodotti delle no-
stre esportazioni meccaniche che in quella delle destinazioni verso le
diverse aree, nell'andamento dei costi interni e nella qualità dei pro-
dotti, si possono trarre alcuni motivi che giustificano il relativo ral-
lentamento nella dinamica delle nostre esportazioni individuato negli an-
ni del recente passato.

In presenza di una forte competizione da parte dei paesi eccezionalmente attivi sui mercati mondiali (Giappone) e della competizione, prevedibile per il futuro, da parte di altri paesi (ad es. Europa orientale) su una gamma di prodotti analoghi a quelli caratteristici delle attuali esportazioni italiane, si presenta la necessità che per il futuro venga attentamente seguita l'evoluzione delle esportazioni del settore e vengano promossi interventi atti a sollecitare gli adeguamenti necessari e una sempre viva capacità di penetrazione sui mercati mondiali.

Per una serie di settori all'interno dell'industria meccanica dove operano in prevalenza grandi imprese o per una serie di produzioni nuove che solo grandi imprese possono affrontare, il problema riguarda la loro capacità di iniziativa che può essere promossa in molti casi anche da interventi dell'autorità pubblica.

Vi è però una larga parte del settore dove predominano piccole imprese, ove più complessa è l'individuazione delle condizioni e delle iniziative necessarie. In molti importanti settori di produzione, la dimensione media delle imprese italiane è molto inferiore a quella che si riscontra in altri paesi competitori. Negli stessi settori però non è indispensabile la presenza di grandi complessi: le dimensioni ottimali sembrano essere in moltissimi casi dimensioni medie o comunque tali da consentire lo svolgimento di attività di progettazione e sviluppo. Nel caso di una parte notevole della nostra industria meccanica esiste quindi un problema di adeguamento strutturale sollecitato dallo sviluppo del commercio estero, la cui soluzione per: non passa attraverso l'espansione di grandi imprese.

D'altro canto però non si notano precise tendenze spontanee

a concentrazioni tra le imprese attualmente operanti, concentrazioni che risultano essere certamente più difficili nel caso di imprese di dimensione modesta. Su ciò influisce anche il fatto che vi è ancora ampio margine per produzioni di tipo tradizionale o tecnicamente più semplici per le quali vi è forte domanda nell'attuale favorevole congiuntura mondiale e, proveniente in particolare, dagli U.S. Nel caso queste circostanze esterne avessero a modificarsi, molto probabilmente potrebbero sorgere alcune difficoltà.

Pare comunque indispensabile prendere in considerazione iniziative in grado di promuovere la crescita dell'industria piccola e media verso migliori livelli tecnici ed organizzativi.

Per questa parte dell'industria meccanica il problema è dupli-ce: a) diffusione di attività di "sviluppo" di nuovi prodotti; b) miglioramento qualitativo del rapporto domanda offerta. La sua soluzione deve prevedere quindi la realizzazione di condizioni che consentano da un lato una maggiore capacità di applicazione di nuove tecniche e di progettazione, dall'altro una più qualificata organizzazione dei rapporti di mercato.

A tal fine sembra fondamentale il ruolo che può essere svolto da organismi intermedi, che una attiva politica industriale dovrebbe promuovere nei prossimi anni.

I settori dove predominano imprese medie e piccole risentono certamente dei benefici delle attività di ricerca fondamentale e, svolta da i-stituti a carattere nazionale o dai centri impiantati da grandi gruppi e del diffondersi di società di progettazione di impianti. Ma più specifici interventi possono essere individuati. In primo luogo la diffusione, con l'aiuto pubblico o per iniziativa dei privati o miste, di organismi che svolgano at-

tività di "sviluppo" di nuove macchine; l'esperienza straniera è ricca di casi diversi e di diverse possibili soluzioni organizzative e già si hanno in Italia esempi di centri sorti dalla collaborazione di imprese. Non è ancora stata presa invece in considerazione la possibilità di costituire società tecnico-commerciali alle quali le imprese anche di minor dimensione potrebbero essere collegate da rapporti permanenti o da contratti, e imperniate su:

- 1) un'attività di commercializzazione su vasta scala internazionale di prodotti meccanici di un solo settore o di un insieme di settori;
- 2) un'attività di progettazione e sviluppo di nuovi prodotti, sollecitata da particolare commesse o, più in generale, dall'evoluzione dei mercati di sbocco.

Imprese di questo tipo potrebbero aumentare notevolmente la capacità di penetrazione dei prodotti italiani mentre offrirebbero un rapido miglioramento qualitativo nel rapporto domanda-offerta ad una vasta gamma di imprese anche di dimensioni piccole e medie.