

# SENATO DELLA REPUBBLICA

IV LEGISLATURA

(N. 476-A)

## RELAZIONE DELLA 9<sup>a</sup> COMMISSIONE PERMANENTE

(INDUSTRIA, COMMERCIO INTERNO ED ESTERO, TURISMO)

(RELATORE VECELLIO)

SUL

## DISEGNO DI LEGGE

presentato dal Ministro dell'Industria e del Commercio

di concerto col Ministro di Grazia e Giustizia

col Ministro delle Finanze

col Ministro del Tesoro

e col Ministro del Bilancio

COMUNICATO ALLA PRESIDENZA IL 13 MARZO 1964

---

Comunicata alla Presidenza il 29 aprile 1964

---

Regolamentazione della vendita a rate

---

### 1) Il fenomeno della vendite a rate

Il tema ha richiesto da parte del relatore particolari indagini su quanto già è stato trattato sia in Italia che all'estero nella importante e delicata materia delle vendite a rate e della loro regolamentazione legislativa. Prima però di passare ad esaminarne i vari aspetti, sembra opportuno chiarire il concetto di vendita rateale, da non confondersi, ad esempio, con il sistema di vendite semplicemente dilazionate, o con altre forme di vendita al consumo.

*Vendite rateali* — tale è la definizione del Direttore generale Marinone — sono quelle vendite per le quali (con o senza la emissione di effetti cambiari e con o senza la stipula di particolari accordi scritti) intervenga fra il commerciante e l'acquirente, al momento della compra-vendita, un preciso impegno (anche soltanto verbale) che regoli i pagamenti a scadenze periodiche pre-stabilite nonchè l'ammontare di ciascuna rata.

Analogo chiarimento sembra necessario per bene individuare i tipi di beni interessati dalle vendite a rate. Essi sono:

a) *beni di consumo normali*, che riguardano evidentemente tutti i beni di più immediato consumo;

b) *beni di consumo durevoli*, come vestiario e oggetti personali, articoli durevoli per uso domestico, libri, pubblicazioni, eccetera;

c) *beni strumentali* sono quelli che servono a incrementare l'apparato produttivo del Paese e quindi in definitiva costituiscono uno strumento per il reddito nazionale.

È da rilevare come questi ultimi beni possono essere contemporaneamente beni strumentali e di consumo potendo a volte assolvere ad ambedue le funzioni.

### 2) Pubblicazione del Ministero dell'industria e del commercio

Fra le pubblicazioni più interessanti su questa materia appare anzitutto doveroso e

giusto ricordare quella del Ministero dell'industria e del commercio sul tema « *Le vendite a rate dei beni di consumo in Italia* », pubblicata nel 1955, che raccoglie i risultati di una indagine fatta per conoscere direttamente le caratteristiche più salienti del fenomeno, nonchè per avere pareri e proposte delle singole categorie interessate e quindi, sia pure indirettamente, per conoscere il comportamento dei consumatori-acquirenti a rate.

L'indagine promossa dal Ministero dell'industria e del commercio venne svolta nei capoluoghi di provincia su commercianti al minuto comprendenti ben 19 diverse categorie di beni e ne è risultato che l'incidenza delle vendite rateali dei beni di consumo assommava allora a circa 300 miliardi, pari al 13 per cento circa delle vendite totali nei negozi presi in esame ed al 3 per cento circa della complessiva quota di reddito destinata ai consumi, valutata in quel periodo in circa 10 mila miliardi.

Le previsioni allora fatte davano per certo un ulteriore notevole sviluppo a tale sistema di vendite, prevedendosi di raggiungere la cifra di 500 miliardi annui nel decennio successivo.

Nel seguito di questa relazione si darà conto dell'effettivo andamento del fenomeno che ha superato di gran lunga le previsioni del 1955 e che è tale da richiamare l'attenzione del Governo per l'influenza su tutto il mercato dei consumi.

Ma già nel 1955 le prospettive inducevano a manifestare delle perplessità:

« Se questo aumento dovesse verificarsi, sorgerebbero nei prossimi anni, una serie di problemi tra i quali, di particolare riguardo quelli connessi all'estensione del credito al consumo. Infatti sembra difficile che il sistema di distribuzione italiano possa assicurare l'autofinanziamento delle vendite rateali, per cui l'espansione del credito al consumo, nelle forme più adeguate, potrà essere uno dei principali presupposti per sostenere la domanda di parecchi beni di uso durevoli ».

Le risultanze delle indagini accertavano altresì un ritmo crescente nello sviluppo delle vendite a rate in quasi tutte le regioni ita-

liane, pur con andamento più accentuato laddove più elevato era l'incremento dell'occupazione e del reddito.

Elemento di particolare rilievo emerso dall'indagine stessa è stato quello delle insolvenze che venne stimato nell'ordine del 4 ÷ 6 per cento del valore totale commerciato. I protesti cambiari vennero difatti stimati sull'ordine da 7 a 9 miliardi di lire pari al 5 ÷ 6 per cento dell'importo delle merci vendute con il sistema a cambiali.

\* \* \*

Eravamo come si è detto nel 1955, il volume delle vendite rateali era stimato dell'ordine di 300 miliardi all'anno, ma già allora commentando i risultati dell'indagine venivano fatti i seguenti rilievi:

« Tra i particolari aspetti del fenomeno pertinenti alla microeconomia — e tali perchè si riferiscono all'unità di produzione *lato sensu* o di consumo — si è ricordata, a varie riprese, l'influenza che il volume delle vendite rateali e la sua dinamica hanno sull'andamento economico generale.

« Ora, per i mutevoli effetti che le vendite a rate provocano, sembra utile qui richiamare le argomentazioni comunemente adottate per indicare i vantaggi o gli svantaggi che l'estensione della forma di vendita può provocare all'economia generale.

« Mette conto di rilevare, anzitutto, nei riguardi dell'individuo, che l'acquisto di beni con pagamento a rate anticipa il consumo rispetto al conseguimento del reddito e che il comportamento del consumatore non provoca sempre uguali effetti, ma tende a ripercuotersi nel sistema economico secondo gli schemi di domanda che vengono formulati. In alcune classi a reddito più basso l'acquisto a rate consente di effettuare consumi che non si sarebbero mai realizzati per la scarsa propensione al risparmio, piuttosto frequente proprio tra gli individui appartenenti a tali classi: tra quelle a reddito più elevato, che di solito concorrono ad aumentare l'offerta di capitali, l'acquisto a rate può frenare il risparmio.

« L'effetto dell'acquisto a rate sull'economia generale varia, quindi, a seconda del

comportamento dei consumatori perchè si manifesta con una diversa scelta di articoli e secondo le variazioni che intervengono nel reddito medio delle singole classi alle quali essi appartengono (come risulta dall'indagine: articoli di abbigliamento e mobili per i consumatori a reddito più basso, ed autovetture ed elettrodomestici per i consumatori a reddito più elevato).

« Mentre appaiono evidenti le diverse conseguenze che può avere sull'apparato produttivo lo sviluppo della domanda di alcuni beni piuttosto che di altri, è comunque fuori dubbio che, in linea generale, l'anticipazione dei consumi, sollecitata dal pagamento rateale, *provoca un movimento espansionistico nell'apparato produttivo stesso che, tuttavia, è accompagnato da una tendenza alla riduzione del risparmio*. D'altra parte, l'anticipo dei consumi importa la riduzione nel reddito futuro dei consumatori e provoca, a sua volta, una contrazione nelle possibilità avvenire di vendita.

« Gli effetti di queste conseguenze sul sistema economico variano, indubbiamente, in relazione al grado di diffusione delle vendite a rate, per cui in alcuni Stati, per evitare recessione o fasi inflazionistiche, si tende con provvedimenti vari a controllare il fenomeno, nell'intento di assicurare che l'incremento dei consumi sia adeguato a quello del reddito e che il rapporto consumi-investimenti si mantenga in misura adeguata alle necessità della produzione e dell'occupazione ».

Poichè in ogni sistema economico non è possibile superare un certo limite nel volume delle vendite a rate senza che ne sia turbato l'equilibrio, — non essendo possibile accrescere in misura adeguata il flusso di investimenti necessario a sostenere lo sforzo produttivo e la conseguente occupazione — appare evidente:

« la necessità di regolare l'espansione del fenomeno a mezzo di strumenti vari, quali il controllo del credito all'investimento, la variazione del tasso di sconto, la disciplina delle condizioni contrattuali cui devono uniformarsi le vendite a rate, l'intervento sul riscatto e sul finanziamento della carta rateale ».

## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

L'indagine promossa come si è detto dal Ministero dell'industria e del commercio venne estesa ai capoluoghi di regione e precisamente: 8 nell'Italia settentrionale, 4 nell'Italia centrale, 5 in quella meridionale, 2 nelle Isole maggiori.

Gli esercizi interpellati sono stati precisamente 35.234 e si ottennero 26.820 risposte-questionari debitamente riempiti, corrispondenti cioè al 76,12 per cento degli interpellati.

Di tutti gli esercizi ai quali vennero sottoposti i questionari è risultato che, come media del complesso di capoluoghi e delle 19 categorie esaminate, il 16,7 per cento pratica la vendita a rate con una variabilità assai spiccata passando dal 3 ÷ 4 per cento per certi negozi — cartolerie e chincaglierie — al 48,4 per cento per i mobili fino alla punta del 57,4 per cento per apparecchi radio ed accessori.

Una notevole differenza si riscontra anche nelle ripartizioni geografiche così nelle regioni settentrionali la media è del 14,9 per cento in quelle centrali del 22,5 per cento ed in quelle insulari del 19,2 per cento. Altri utili dati possono essere tratti dall'indagine fatta: desideriamo però qui accentuare la circostanza che molto delle vendite a rate dipende dall'organizzazione dei negozi e dall'esistenza di organizzazioni speciali che facilitino in ogni modo questo sistema di vendite.

Assumendo ancora come valida la cifra ricavata per il 1954 del 13 per cento ed applicandola a prezzi correnti dei beni di consumo del 1961 e del 1962 si potrà ricavare un'indicazione di larga massima sull'entità monetaria attuale delle vendite rateali.

Le vendite di *beni di consumo durevoli* sono state per gli ultimi anni le seguenti:

GRUPPI	Anni		
	1961	1962	Aumento
Vestiario . . . . .	miliardi 1.336	1.473	11 %
Articoli durevoli e non durevoli di uso domestico e servizi di manutenzione, domestici e vari . . . . .	» 839	982	18 %
Acquisto mezzi trasporto . . . . .	» 240	289	20 %
Libri e giornali . . . . .	» 241	255	6 %
<b>TOTALE . . . . .</b>	<b>miliardi 2.656</b>	<b>2.999</b>	<b>13 %</b>

## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

Con maggior dettaglio le spese per i vari consumi sono stati negli anni 1961 e 1962 come dal seguente prospetto:

GRUPPI E CATEGORIE	MILIARDI DI LIRE A PREZZI CORRENTI		PERCENTUALI	
	1961	1962	1961	1962
Generi alimentari e bevande . . . . .	6.685	7.434	48,1	47,5
Tabacco . . . . .	574	612	4,1	3,9
Vestiario . . . . .	1.336	1.473	9,6	9,4
Abitazione, combustibili, energia elettrica . . . . .	1.393	1.626	10,0	10,4
Articoli durevoli e non durevoli di uso domestico e servizi di manutenzione, domestici e vari . . . . .	839	982	6,0	6,3
Spese per l'igiene e la salute . . . . .	596	722	4,3	4,6
Trasporti e Comunicazioni . . . . .	1.170	1.352	8,4	8,7
— Acquisto mezzi di trasporto . . . . .	240	289	1,7	1,9
— Esercizio mezzi privati . . . . .	421	495	3,0	3,2
— Altri servizi di trasporto . . . . .	356	394	2,6	2,5
— Comunicazioni . . . . .	153	174	1,1	1,1
Spettacoli ed altre spese di carattere ricreativo e culturale . . . . .	704	770	5,1	4,9
— Libri e giornali . . . . .	241	255	1,8	1,6
— Spettacoli . . . . .	268	282	1,9	1,8
— Altre spese . . . . .	195	233	1,4	1,5
Alberghi e pubblici esercizi, spese varie . . . . .	603	672	4,4	4,3
TOTALE . . . . .	13.900	15.643	100,0	100,0
Duplicazioni . . . . .	595	714		
TOTALE GENERALE . . . . .	13.305	14.929	+	12 %

Applicando la percentuale del 13 per cento alle suddette cifre si ricava che le vendite a rate dovrebbero presumibilmente essere ammontate a 350 miliardi circa nel 1961 e a 400 miliardi circa nel 1962.

La percentuale del 13 per cento non è però espressiva dell'incremento che, in senso relativo ed assoluto, le vendite rateali hanno avuto nel periodo che va dal 1954 al 1962, specialmente nei settori considerati, data l'importanza che detta forma di vendita ha assunto per gran parte di tali prodotti, particolarmente per gli elettrodomestici e per gli autoveicoli.

Un elemento orientativo dell'incremento può essere dato dall'andamento dei protesti

cambiari considerando che fra i protesti delle cambiali di piccolo taglio sono comprese in larga e determinante misura le cambiali relative alla vendita a rate. Esaminando la dinamica dei protesti delle cambiali ordinarie di taglio fino a lire 20.000 si constata che nel periodo 1956-1962 si è verificato un incremento numerico pari al 30,6 per cento e un incremento di valore pari al 37,6 per cento.

Se l'incremento dei protesti è proporzionato all'incremento delle cambiali firmate, e perciò alle vendite a rate, si può presumere che il 13 per cento del 1954 si elevi almeno ad un 18 per cento del periodo 1961-1962 e conseguentemente le vendite a rate

## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

dovrebbero essere ammontate a 475 miliardi circa nel 1961 e a 540 miliardi circa nel 1962.

Per quanto concerne le prime quattro voci dell'articolo 1 del disegno di legge n. 476 in esame, voci comprese nelle statistiche ufficiali tra gli articoli durevoli e non durevoli di uso domestico e acquisto mezzi di trasporto e il cui volume globale ascende a 1.079 miliardi nel 1961 e a 1.271 miliardi nel 1962, secondo il parere delle categorie interessate la percentuale delle vendite a rate si aggira mediamente intorno al 70 per cento del volume totale.

Per un più esatto apprezzamento del fenomeno delle vendite a rate connesso con quello più generale delle vendite in generale e cioè dei consumi si è voluto esaminare i dati del Bollettino del Ministero del commercio con l'estero e precisamente i valori delle importazioni ed esportazioni negli anni 1962 e 1963.

L'accentuato divario nei due sensi è già stato messo in evidenza, ma nell'unito prospetto si sono raccolti i dati relativi ad alcuni raggruppamenti di merci o prodotti che sembrano di più utile considerazione ai fini di questa relazione:

COMMERCIO ITALIANO CON L'ESTERO (Valori in milioni di lire)	IMPORTAZIONI		ESPORTAZIONI		DIFFERENZA	
	1962	1963	1962	1963	1962	1963
1) Prodotti agricoltura . . . . .	753	908	309	286	- 444	- 622
2) Prodotti alimentazione umana e non umana - Bevande e tabacco . . . . .	285	493	180	186	- 105	- 307
3) Prodotti industrie estrattive e affini . . . . .	666	718	18	17	- 648	- 701
4) Industria tessile - Cuoio - Vestiario - Abbigliamento . . . . .	137	187	614	679	+ 477	+ 492
5) Industria legno e sughero . . . . .	180	220	65	75	- 115	- 145
6) Industrie metallurgiche - Macchine e apparecchi	1.039	1.251	680	776	- 359	- 475
7) Mezzi di trasporto . . . . .	254	370	445	470	+ 191	+ 100
8) Industrie chimiche . . . . .	412	474	523	575	+ 111	+ 101
9) Industrie manifatturiere varie . . . . .	62	89	77	89	+ 15	-
	3.788	4.710	2.911	3.153	- 1.671 + 794	- 2.250 + 693
					— differenza . . .	- 877 - 1.557

Le due ultime colonne della tabella che rappresentano le differenze positive e negative del movimento nei due anni, sono veramente significative.

Le sole prime due poste che comprendono « grosso modo » prodotti della terra (agricoli, alimentari, bevande e tabacchi) por-

tano un passivo di 550 miliardi circa nel 1962 che è salito a circa 930 miliardi nel 1963. Altra grossa partita negativa, per altro inevitabile, è quella dei prodotti industrie estrattive ed affini che s'aggira sui 650 ÷ 700 miliardi. Una partita sulla quale ci sarebbe veramente da riflettere è quella delle indu-

strie metallurgiche, macchine ed apparecchi con un passivo che è aumentato da 359 miliardi nel 1962 a 475 miliardi nel 1963.

Altro raggruppamento forse anche più interessante è quello *che indica le importazioni italiane suddivise fra prodotti base ed altri prodotti*.

L'aumento complessivo è stato nel 1963 del 24,3 per cento superiore al 1962, i prodotti base hanno avuto un aumento assai minore pari al 14,6 per cento; per contro i prodotti non di base hanno dimostrato un aumento di ben il 35 per cento! Anche un altro dato è molto istruttivo, quello del rapporto dei prodotti base con i prodotti non di base che scende nei due anni considerati dal 52,7 per cento al 48,6 per cento!

#### Importazioni italiane in miliardi di lire.

Anni	1962	1963	variazione
Prodotti base (a) . . . . .	1.998	2.290	+ 14,6 %
altri prodotti non di base (b) . . . . .	1.794	2.422	+ 35,0 %
Totali (c) . . . . .	3.792	4.712	+ 24,3 %
rapporto $\frac{a}{c}$ . . . . .	52,7 %	48,6 %	—

### 3) Pubblicazione della Camera di commercio di Milano

Sull'argomento specifico *dei beni strumentali* vi è un interessante studio della Camera di commercio di Milano che ha raccolto in un volume di oltre 400 pagine gli « *Atti del convegno nazionale per lo studio delle vendite a rate dei beni strumentali* », convegno promosso dal Ministero dell'industria e commercio ed al quale hanno partecipato valentissimi relatori, personalità del mondo economico e commerciale, studiosi, operatori ed esperti nei vari rami e settori.

Del convegno si ebbe una notevole eco sulla stampa sia politica che economica che accentuava l'importanza del fenomeno delle vendite a rate in Italia che veniva stimato

per il 1956 in *mille miliardi di lire all'anno* con un incremento di oltre il 50 per cento rispetto al 1950, pur escludendosi le case di abitazione ed i mezzi di trasporto.

Già allora affioravano da parte di determinati settori delle preoccupazioni sulla vastità ed importanza del fenomeno suggerendosi delle regolamentazioni sia per quanto riguarda la differenza di costo dei beni fra la vendita rateale e quella per contanti che anche per le modalità dei pagamenti differiti prospettandosi ad esempio tipi particolari di cambiale come suggerito dal professor Ascarelli.

Altri elementi interessanti emersi dalle varie relazioni riguardano l'incremento delle vendite rateali dei beni strumentali che negli anni 1950-1956 va dal 25 al 50 per cento a seconda dei settori con punta del 100 per cento per il comparto delle macchine utensili.

Anche per queste vendite le insolvenze si sono dimostrate relativamente modeste e cioè ancora nella misura del 5 per cento al 6 per cento del valore totale come per i beni di consumo.

### 4) Norme che regolano la vendita a rate in Italia e negli altri Paesi europei ed in America

*In Italia* non esistono come in altri Paesi europei ed in America delle particolari norme in materia di vendite rateali.

Tra i provvedimenti che hanno una certa attinenza con la materia sono da ricordare i seguenti:

Regio decreto legislativo 17 maggio 1946:

*Disciplina della distribuzione al minor prezzo possibile di generi di prima necessità per i dipendenti e pensionati statali:*

Negli articoli 4 e 5 si fa precisa menzione di vendita a contanti o a rate.

Con legge 3 febbraio 1951, n. 53, viene modificato il regio decreto precedente e nell'articolo 3 si parla ancora di rate, di garanzie, di impegni eccetera.

Da allora, si passa al disegno di legge numero 476 attualmente all'esame della Commissione ed oggetto del presente studio.

Negli altri Paesi si trovano delle disposizioni legislative che risalgono anche al secolo scorso, ad esempio in Germania del 1894 ed in Austria del 1896, mentre in Svezia e Norvegia vigono le leggi del 1915 e 1916.

La legge più recente è quella Federale svizzera che porta la data 23 marzo 1962 ed è forse la più razionale fra quelle prese in considerazione in quanto si ispira prevalentemente alla difesa del consumatore-acquirente.

Essa comprende delle clausole interessanti come quella che dà il diritto al compratore di dichiarare « entro cinque giorni dalla firma del contratto di compra-vendita » la rinuncia al contratto stesso e ciò per consentire una maggiore riflessione da parte dell'acquirente. Altra clausola prevede l'obbligo del consenso scritto del coniuge quando l'obbligazione superi i mille franchi (lire 145 mila).

Nella legge svizzera è anche previsto che il pagamento iniziale deve essere almeno di *un quinto* del prezzo (20 per cento) con durata media delle rateazioni di 30 mesi.

Si può quindi dire che quasi tutti i Paesi europei hanno avvertito la necessità di una regolamentazione della materia delle vendite a rate ed hanno adottato o stanno studiando le relative leggi.

Nei Paesi ove non esiste una legislazione in materia, vigono delle consuetudini locali che disciplinano la pratica.

In America trovano larghissime applicazioni le forme di prestito in contanti destinati a necessità di consumo, prestiti rimborsabili ratealmente concessi sia da istituti di credito, sia da organizzazioni specializzate.

Nell'Europa hanno trovato invece applicazione vari altri sistemi di vendita a rate che possono essere così configurati:

a) rapporto diretto fra venditore e acquirente;

b) intervento di terzi nel perfezionamento dei contratti di compravendita;

c) vendita a noleggio o vendita in affitto per garantire il venditore della cosa. Questo sistema ha avuto antiche origini in Gran Bretagna;

d) garanzie offerte da Società, Clubs, Sindacati, eccetera per i propri soci. Fra queste può configurarsi anche il sistema di cui si è fatto cenno per il personale impiegato italiano e disciplinato con il decreto luogotenenziale 17 maggio 1946 e con la legge 3 febbraio 1951, n. 53;

e) vendita a risparmio che prevede il versamento fruttifero di una parte del prezzo, prima del ritiro della cosa.

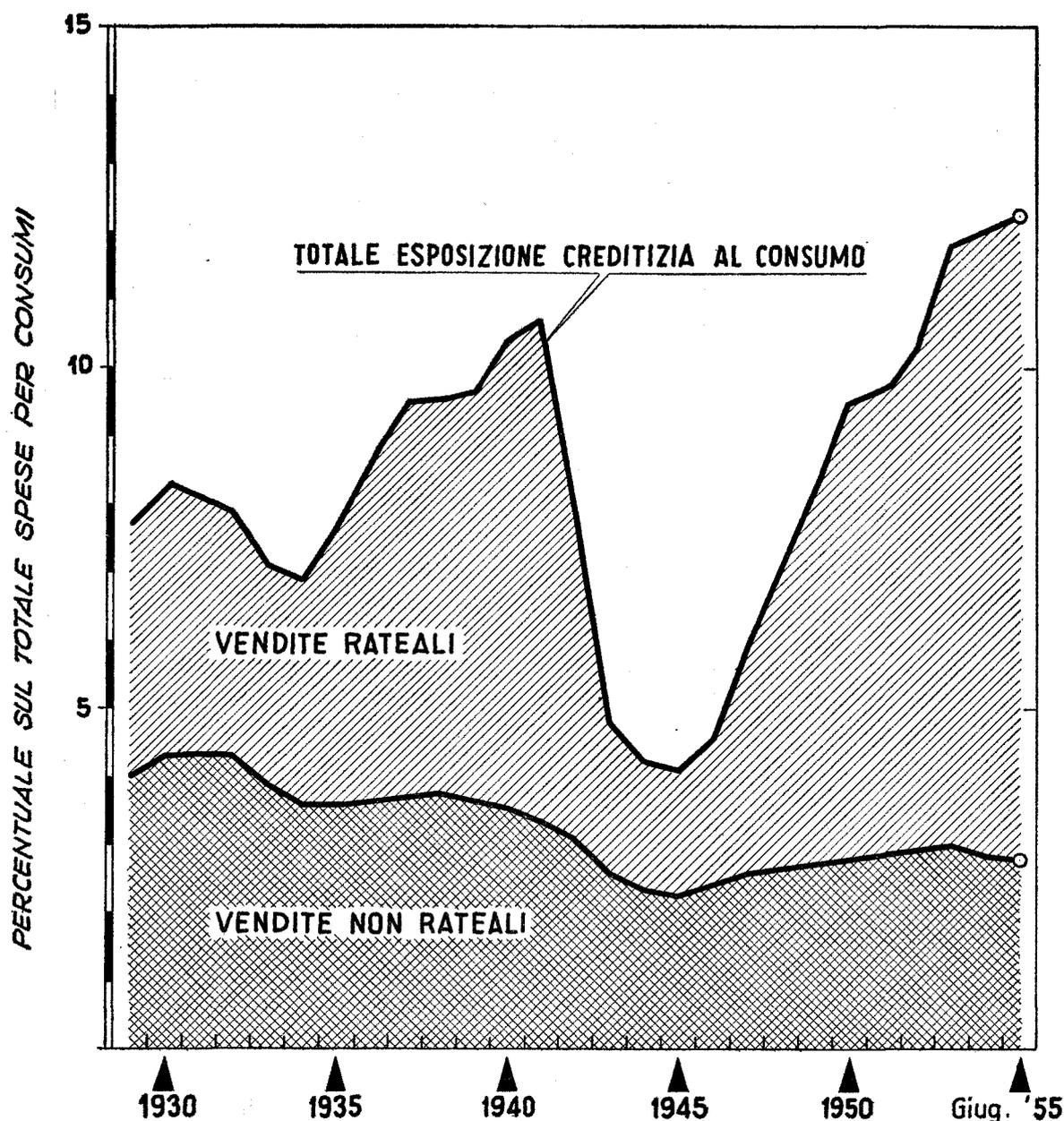
Circa la durata delle rateazioni è da osservare che da un minimo di *tre mesi* praticato nel Belgio e in Germania, per determinati articoli, si passa ad un massimo di *48 mesi* in Gran Bretagna. E non mancano casi estremi di rateazioni addirittura di 60 mesi (Austria, Svizzera e Venezuela).

Si può però dire che la rateazione media si aggira fra i 18 e 24 mesi e ciò anche in relazione all'effettiva durata della cosa compravenduta.

Qualche altra notizia può riguardare la misura dei versamenti iniziali che oscilla attorno al 15 per cento-30 per cento e fino al 40 per cento del valore, ma nella generalità essa si mantiene attorno al 20 per cento-25 per cento del valore.

**PROPORZIONE FRA IL CREDITO AL CONSUMO  
SOTTO FORMA RATEALE E NON RATEALE, IN  
PERCENTUALE DELLE SPESE GLOBALI  
PER CONSUMO :**

**STATI UNITI DAL 1929 AL GIUGNO 1955**



Circa il costo dell'operazione rateale da indagini eseguite risulta che essa varia dal 15 al 20 per cento con punte fino al 40 per cento ed è interessante riportare alcuni dati dedotti da un'inchiesta del « The Economist » per l'Inghilterra ove il rapporto fra costo normale e costo reale risulta per la bicicletta 37 per cento; per il mobilio e radio 23 per cento; per biglietti aerei 21 per cento; per auto nuove 17 per cento.

\* \* \*

Prima di chiudere questo capitolo si reputa opportuno riportare a proposito del fenomeno delle vendite rateali negli Stati Uniti, quanto ha scritto il Galbraith nel suo interessante volume: « Economia e benessere » pubblicato da Comunità.

« Il primo pericolo dell'attuale sistema di stimolazione dei bisogni, risiede nel processo connesso di creazione dei debiti. In tal modo, la domanda del consumatore finisce per dipendere sempre di più dalla possibilità e dalla volontà dei consumatori di contrarre debiti.

La pubblicità e l'emulazione, i due fattori che insieme stimolano i desideri umani, agendo in seno alla società, fanno sentire la loro influenza sia su quelli che hanno mezzi finanziari sia su quelli che ne sono sprovvisti.

Quanto a questi ultimi, si fa presto a stimolare i loro desideri mettendo in risalto, con la pubblicità, la possibilità di soddisfarli effettivamente mediante il ricorso a prestiti. Il rapporto fra emulazione e debito è anche più diretto. Ogni comunità comprende individui che si trovano nelle più diverse condizioni finanziarie: di fronte a persone che possono spendere, il pensiero va immediatamente a coloro che non hanno tale possibilità. Questi, se non vogliono rimanere irrimediabilmente distaccati, sono costretti a indebitarsi.

Il debito viene ora considerato sotto una luce diversa: per quanto possa apparire inspiegabile, gli uomini hanno sicuramente ripudiato il principio puritano secondo cui un individuo deve prima risparmiare e poi spen-

dere. Si deve notare che in pratica, come sempre accade, i vari aspetti della vita economica sono sempre strettamente connessi: sarebbe stato invero sorprendente se una società che spende miliardi per convincere gli uomini dell'urgenza di certi bisogni, avesse mancato di suggerire il sistema per reperire i mezzi finanziari necessari per soddisfarli, magari insistendo sulla convenienza e sull'opportunità di contrarre debiti a tale scopo.

I principi puritani non sono stati ripudiati, ma semplicemente sopraffatti dall'imponente sviluppo del commercio moderno.

Esaminando questo fenomeno in tutti i suoi aspetti, dovremmo giungere alla conclusione che ogni incremento nei consumi comporta un incremento — a volte più che proporzionale — dei debiti del consumatore. Il nostro progresso verso un livello di vita più elevato, sarà cioè possibile soltanto se ci immergeremo sempre di più nei debiti. A questo proposito, i fatti sono già molto eloquenti. Il miglioramento del livello di vita che si verificò nel decennio iniziato nel 1920, fu accompagnato da un incremento, proporzionalmente ancora più notevole, dei prestiti a cui ricorreva il consumatore. Lo stesso fenomeno si verificò durante il periodo di assestamento dopo la crisi del 1930. Il fenomeno è stato ancora più spettacolare dopo la seconda guerra mondiale. Nei cinque anni intercorrenti fra la fine del 1952 e la fine del 1956, il totale dei debiti del consumatore (esclusi i prestiti alla proprietà immobiliare) passò da 27,4 miliardi di dollari a 41,7 miliardi di dollari, aumentando del 53 per cento. I crediti nelle vendite rateali aumentarono del 63 per cento e nel caso delle automobili di quasi il 100 per cento, mentre il reddito disponibile degli individui aumentò soltanto del 21 per cento circa. Soltanto tra le famiglie con reddito superiore ai 10.000 dollari, la percentuale dei compratori in contanti superò quella dei compratori a credito. Circa il 30 per cento di coloro che acquistano automobili a credito nel 1955, avevano comprato la loro precedente automobile con lo stesso sistema e non avevano ancora finito di pagarla.

È naturale chiedersi quale tensione debba provocare il ricorso, su così larga scala, al contrar debiti. Il risultato di tanti bisogni, artificiosamente stimolati è *una valanga di cambiali che fioccano fitte come la neve su coloro che comprano a rate*. Da milioni di famiglie in tutto il Paese è risaputo che esse arrivano come un segno premonitore, dopo il quale non tarda a venire chi si riprende l'oggetto acquistato. Si può ammettere che in una buona società la figura dominante sia l'esattore di cambiali?

Nel 1955, il reddito medio della famiglia americana, prima della tassazione, fu di 3.960 dollari. Il 48 per cento delle famiglie con reddito compreso fra i 3.000 e i 4.000 dollari doveva far fronte a pagamenti rateali. Per quasi un terzo di tali famiglie, i pagamenti in questione assorbivano più di un quinto del loro reddito al lordo delle tasse. Fra le famiglie appartenenti alla classe di contribuenti immediatamente precedente — con reddito compreso fra i 2.000 e i 3.000 dollari — il 42 per cento aveva pagamenti rateali da effettuare.

Di queste famiglie a sua volta il 42 per cento sacrificava almeno un quinto del proprio reddito per pagare le rate, e una famiglia su 9 versava all'esattore di cambiali il 40 per cento e più del proprio reddito. Ognuno può giudicare come meglio crede se una situazione del genere sia soddisfacente o no; ma è chiaro che questo sistema presenta dei pericoli economici che nessuno può negare ».

Si è voluto riportare questa pagina del Galbraith perchè contiene delle osservazioni quanto mai pertinenti con la situazione e la mentalità di molti settori ai quali l'attuale legge intende porre limitazioni e disciplina.

## 5) Settori particolari

### a) Settore automobilistico

Una trattazione a parte sembra al relatore di dover dedicare al *settore automobilistico*, cioè a quel comparto di beni strumentali che tanta importanza riveste ormai in

campo nazionale e di riflesso sull'attività di ciascun operatore!

La sola produzione automobilistica italiana raggiunge e supera i 1.000 miliardi all'anno e ad essa è preposto un complesso di circa 135-140.000 unità lavorative. Il totale del movimento economico connesso con il settore automobilistico raggiunge e supera però l'imponente cifra di 2.300 ÷ 2.500 miliardi pari cioè a circa 1/10 dell'intero reddito nazionale.

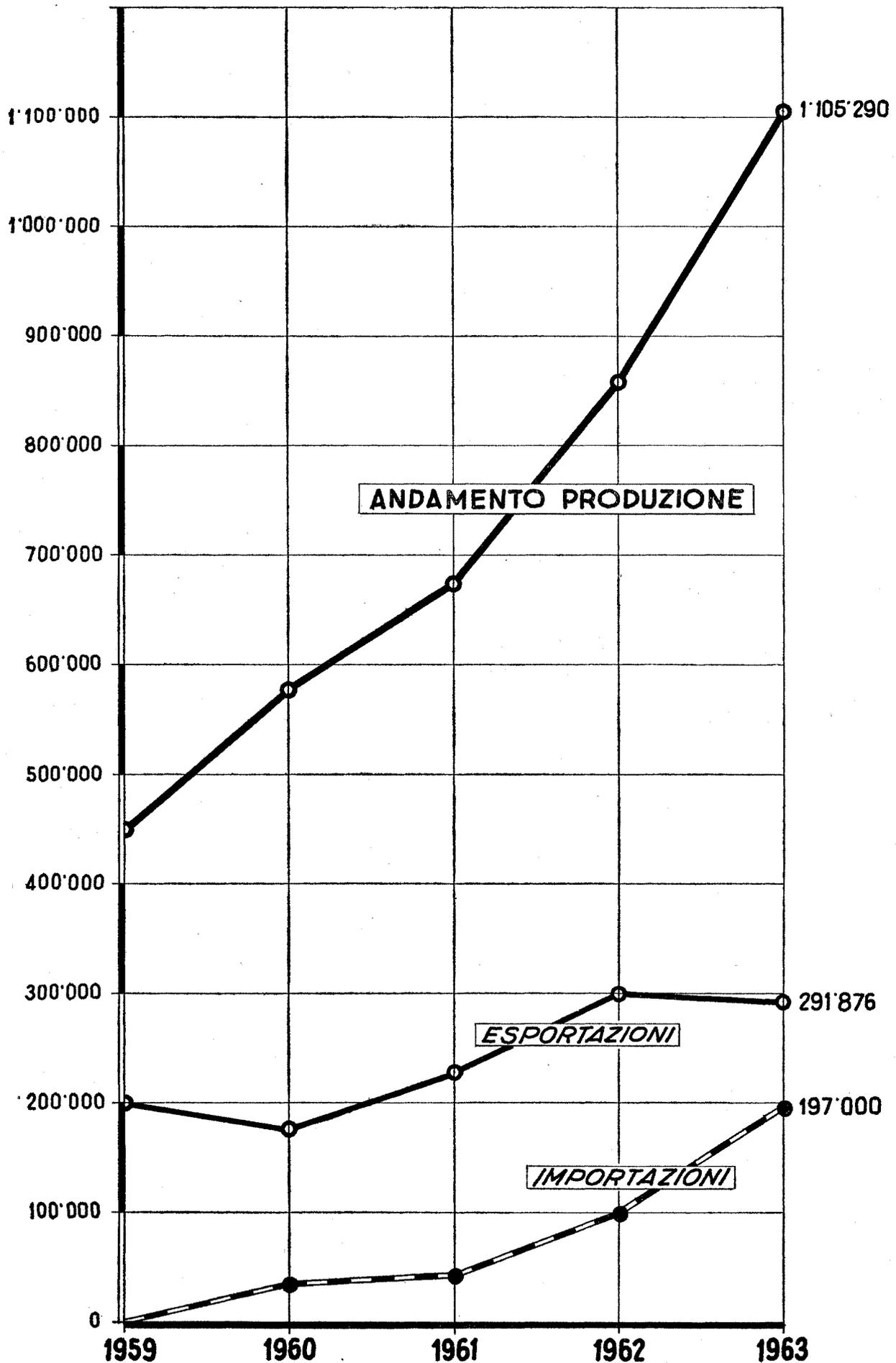
Si è calcolato che ben 1.700.000 unità lavorative prestano la loro opera direttamente od indirettamente allo stesso settore (industrie fornitrici, quali la siderurgia, quella dei carburanti e dei lubrificanti, quella tessile, quella della gomma, quella dei materiali plastici, quella delle vernici, quella dei cavi elettrici, quella delle batterie, delle candele e delle apparecchiature elettriche, quella dei vetri, quella degli strumenti di bordo, quella delle carrozzerie, eccetera). Non vanno poi dimenticati i lavoratori addetti alle officine, alle aziende di distribuzione e di vendita delle automobili, dei pezzi di ricambio, dei carburanti; gli addetti alle autorimesse, scuole guida, assicurazioni eccetera. Si tratta quindi di una cifra di *lavoratori di molto superiore a quella del totale dei dipendenti dello Stato* (impiegati, magistrati, ufficiali e soldati) che sommano a 1.400.000.

Ben si comprende quindi quanto il settore sia sensibile a modifiche nell'attuale struttura produttiva o commerciale e quali influenze possono derivare all'economia stessa della Nazione, intesa in senso più generale.

Le considerazioni che vengono qui appresso esposte si riferiscono a dati forniti dall'Automobil Club di Milano, ed a quelli avuti dalle principali fabbriche italiane: Fiat, Alfa Romeo, Lancia.

Al pubblico registro automobilistico di Milano verso il quale converge circa il 10 per cento dell'intera produzione nazionale, ma che per la varietà del mercato può costituire un interessante riferimento, sono stati immatricolati, nei primi mesi degli anni

# TABELLA DELLA PRODUZIONE AUTOMOBILISTICA ITALIANA NEGLI ANNI 1959-63



## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

1963 e 1964, gli autoveicoli indicati nella unita tabella, mentre quelli immatricolati in tut-

ta Italia nel primo trimestre degli anni stessi risultano dal prospetto successivo.

M E S E	1963				1964				variazione	
	G	F	M	Totali	G	F	M	Totali		%
giornate lavorative . . . . .	26	23	25	74	25	25	23	73		
vetture . . . . .	8.710	7.500	9.940	26.150	9.864	10.281	10.853	30.998	4.848 +	28
autocarri . . . . .	—	761	848	—	—	720	763	—	—	—
motocicli . . . . .	736	872	1.941	3.549	807	1.018	1.389	3.114	335 —	10
rimorchi . . . . .	77	76	99	252	68	69	107	244 —	8 —	4

## Immatricolazioni in tutta Italia nel primo trimestre 1963 e 1964

(Fonte Automobil Clubs A.C.I.).

(Fonte Automobil Club d'Italia A.C.I.).

	1° TRIMESTRE 1963-1964								
	Gennaio			Febbraio			Marzo		
	1963	1964	variaz.	1963	1964	variaz.	1963	1964	variaz.
Vetture . . . . .	75.057	90.100	20 %	65.186	82.004	26 %	75.743	84.260	12 %
Furgoncini ed Auto-carri . . . . .	6.735	5.270	— 22 %	6.670	5.309	— 19,4	7.531	8.590	11 %
Totale . . . . .	81.792	95.370	17,3	71.856	87.313	22,5	83.274	92.850 (Provvisori)	11,5 %

NOTA. — È da mettere in rilievo che i dati suesposti si riferiscono alle effettive consegne di automezzi e riguardano evidentemente anche la « riserva » di contratti di cui ogni casa normalmente dispone. Maggiori elementi potranno aversi con le immatricolazioni dei mesi successivi al primo trimestre quando il fenomeno potrà essere considerato nella sua normalità produttiva e commerciale.

Riportiamo, a titolo di curiosità, un prospetto con le date alle quali vennero raggiunte le targhe 100.000-200.000, eccetera fi-

no a 900.000 per Milano e dal quale risulta la cadenza delle immatricolazioni mensili dal 1948 al 1964:

Data	Targa	Intervallo in mesi	Immatricolazioni mensili
19 gennaio 1948 . . . . .	100.000		
26 settembre 1952 . . . . .	200.000	56 mesi	1.800
14 marzo 1956 . . . . .	300.000	42 mesi	2.400
6 ottobre 1958 . . . . .	400.000	31 mesi	3.250
18 agosto 1960 . . . . .	500.000	22 mesi	4.550
18 novembre 1961 . . . . .	600.000	15 mesi	6.650
12 novembre 1962 . . . . .	700.000	12 mesi	8.350
16 luglio 1963 . . . . .	800.000	8 mesi	12.500
20 aprile 1964 . . . . .	900.000	9 mesi	11.100

## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

L'andamento delle vendite nelle prime 13 settimane di quest'anno dall'organizzazione della Fiat risulta dal prospetto seguente, nel quale appare evidentissima la flessione nel mese di marzo in confronto con i mesi precedenti di gennaio e febbraio. Per questi primi la media su 47 giorni lavorativi è stata di 2.865,4 unità, mentre nel periodo dal 27 febbraio al 1° aprile, con 28 giornate lavo-

rate, si è avuta una media di vendita di 1.825 unità, con una diminuzione quindi del 36,2 per cento rispetto al periodo precedente.

Anche più sensibile è stata la contrazione per le altre case italiane tanto che l'A.N.F.I.A. ha scritto al Presidente del Consiglio denunciando una flessione media dell'ordine del 50 per cento.

## Andamento delle vendite dell'organizzazione F.I.A.T. in Italia.

SETTIMANE	vendite settimanali	giorni lavorativi	media giornaliera	
1 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 2 all'8-1)	15.251	5	3.050,2	
2 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 9 al 15-1)	18.757	6	3.126,1	
3 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 16 al 22-1)	17.059	6	2.843,1	
4 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 23 al 29-1)	17.104	6	2.850,7	
5 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 30-1 al 5-2)	16.627	6	2.771,2	
6 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 6 al 12-2)	16.054	6	2.675,6	
7 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 13 al 19-2)	16.154	6	2.692,3	
8 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 20 al 26-2)	17.666	6	2.944,3	
<b>TOTALE PERIODO</b>	<b>134.672</b>	<b>47</b>	<b>2.865,4</b>	
9 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 27-2 al 4-3)	12.769	6	2.128,2	— 25,7 %
10 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 5 all'11-3)	10.507	6	1.751,2	— 38,9 %
11 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 12 al 18-3)	9.712	6	1.618,7	— 43,5 %
12 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 20 al 25-3)	9.367	5	1.873,4	— 34,6 %
13 <sup>a</sup> settimana 1964 (dal 20-3 all'1-4)	8.680	5	1.736 -	— 39,4 %
<b>TOTALE PERIODO</b>	<b>51.035</b>	<b>28</b>	<b>1.825</b>	<b>— 36,2 %</b>

## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

Dei provvedimenti anticongiunturali recentemente decisi dal Governo, quelli di più immediato interesse per il settore automobilistico sono evidentemente:

- a) aumento prezzo della benzina,
- b) imposta speciale sugli acquisti,
- c) regolamentazione delle vendite a rate.

Sarebbe interessante esaminare particolarmente le prevedibili singole incidenze dei provvedimenti stessi, ma ciò uscirebbe dal limite dell'attuale incombenza e pertanto si limita la considerazione alle vendite rateali da parte dei gruppi maggiori:

SAVA per i veicoli Fiat, OM e Bianchi;  
COFI per i veicoli Alfa Romeo,  
COMPASS per le macchine di provenienza estera: Citroen, Opel, Wolkswagen, Ford, eccetera.

È da dire che in via generale le vendite sono state effettuate con versamento di una quota contanti dal 15 al 25 per cento e con una durata di rateazione fino a 36 mesi.

Aggiungasi che il « Campione SAVA » può considerarsi rappresentativo di oltre il 60 per cento del complesso nazionale; quindi costituisce un campione estremamente valido per rappresentare la realtà italiana.

## Situazione delle vendite praticate nel 1963 dalla Alfa Romeo e dalla consociata S.A.M.

T I P O	vendite in totale n. vetture	vendite a rate	% rispetto al totale
R 4 e Cargo . . . . .	20.997	2.659	12,66
R 8 . . . . .	12.848	1.921	14,95
TOTALE SAM . . . . .	33.845	4.580	13,53
Dauphine . . . . .	5.931	1.602	27,01
Giulietta . . . . .	9.907	1.390	14,07
Giulia 1600 e vetture 2600 . . . . .	24.312	1.180	4,85
	1.554	28	1,80
TOTALE ALFA . . . . .	41.704	4.200	10,5 %
TOTALE GENERALE . . . . .	75.549	8.780	11,6 %

## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

Lasciando dal considerare le macchine vendute dalla S.A.M. che si riferiscono a trasporti di cose e quindi non comprese nell'attuale disegno di legge, si osserva che la percentuale di vendita a rate aumenta dalle

macchine maggiori a quelle minori di carattere utilitario. Si passa cioè dall'1,80 per cento per le 2.600 al 14,07 per cento per la Giulietta ed infine, con sensibilissimo divario, al 27,01 per cento per la Dauphine!

Anche il gruppo dell'Alfa Romeo e consociate pratica la vendita a rate con le seguenti rateazioni:

Auto tipo	R 4	durata media delle rateazioni	24 mesi
Auto tipo	R 8	durata media delle rateazioni	25 mesi
Auto tipo	Dauphine	durata media delle rateazioni	27 mesi
Auto tipo	Giulietta	durata media delle rateazioni	27 mesi
Auto tipo	Giulia	durata media delle rateazioni	20 mesi

In prima approssimazione, si evince che per la S.A.V.A.:

*nel 1963 le vendite rateali oltre i 12 mesi hanno rappresentato l'81,1 per cento delle vendite rateali totali; corrispondenti a circa 370.000 unità (vedi calcolo seguente: le vendite rateali F.I.A.T. fatte dalla Società S.A.V.A. e da altri Enti rappresentano il 45 per cento del totale vendite F.I.A.T. (a contanti e a credito). Se la stessa percentuale si applica al totale delle vendite F.I.A.T. e non F.I.A.T. e cioè alle 950.000 vetture immatricolate in Italia nel 1963, il totale delle vendite a rate nel 1963 risulta di 430.000 unità. L'81,1 per cento di tale totale corrisponde precisamente alle 370.000 citate.*

*Viene evidentemente da domandarsi cosa accadrà se ora si costringesse la rateazione entro i 12 mesi?*

È difficile prevedere quanto delle 370.000 unità potranno passare a rateazioni contenute entro tale periodo, comunque il « taglio » che si opererebbe in tal modo sulle rateazioni è talmente forte che non vi sono

dubbi sulle inevitabili conseguenze costituendo il provvedimento recessivo di gran lunga più grave per il settore automobilistico italiano rispetto a quelli precedenti.

Esso inciderà drasticamente sulle possibilità di assorbimento del mercato e quindi sulla produzione e sulle forze di lavoro del settore.

Non è da dimenticare inoltre che esso viene a colpire soprattutto categorie di utenti spesso di scarsi mezzi, ma che più delle altre richiedono l'auto per ragioni di lavoro: insegnanti, medici, ostetriche, rappresentanti di commercio, agricoltori, artigiani, operai, tassisti, eccetera.

Da rilevare infine l'influenza soprattutto nell'area del Mezzogiorno dove le rateazioni oltre i 12 mesi rappresentano circa il 90 per cento.

Le considerazioni fatte provengono dal fatto che l'automobile ha un prezzo di acquisto relativamente elevato e l'utente o ha i capitali per acquistarla per contanti, o, se l'acquista con i redditi (come in gran parte fanno coloro che l'acquistano per lavoro), ricorre a rateazioni superiori ai 6 o 12 mesi.

LEGISLATURA IV - 1963-64 - DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

Ripartizione rateata al 31-12-1963.

DIREZIONI REGIONALI	6 MESI			12 MESI			18 MESI			24 MESI			OLTRE 24 MESI			TOTALI		
	N.	Importo (in 000 lire)	%	N.	Importo (in 000 lire)	%	N.	Importo (in 000 lire)	%	N.	Importo (in 000 lire)	%	N.	Importo (in 000 lire)	%	N.	Importo (in 000 lire)	%
	Torino . . . . .	4.001	1.479.482	29 -	733	390.759	7,7	1.120	615.004	12,1	1.556	1.163.555	22,8	1.654	1.442.856	28,4	9.064	5.091.656
Novara . . . . .	55	23.202	1,7	239	117.511	8,4	314	170.666	12,2	527	367.403	26,2	476	721.167	51,5	1.611	1.399.949	
Milano . . . . .	799	328.736	3 -	2.947	1.522.284	13,8	3.417	2.058.898	18,7	5.053	3.475.775	31,5	5.058	3.646.880	33 -	17.274	11.032.573	
Varese . . . . .	125	51.574	1,9	847	435.066	15,6	922	535.648	19,2	1.691	1.186.301	42,6	669	574.887	20,7	4.254	2.783.476	
Pavia . . . . .	91	40.457	2,3	358	168.168	9,7	372	202.941	11,7	1.215	782.818	45,1	697	541.766	31,2	2.733	1.736.150	
Parma . . . . .	117	50.655	3 -	348	166.833	9,8	385	199.933	11,8	972	594.232	35 -	877	687.408	40,4	2.699	1.699.061	
Brescia . . . . .	317	135.385	4,2	822	431.834	13,4	903	516.388	16 -	1.600	1.130.454	35,1	1.272	1.007.231	31,3	4.914	3.221.292	
Bolzano . . . . .	124	54.897	5,6	256	119.606	12,3	307	181.259	18,7	470	291.436	30 -	458	323.362	33,4	1.615	970.560	
Padova . . . . .	307	154.120	5 -	774	392.578	12,8	774	426.777	13,9	1.580	1.105.441	36,1	1.336	985.768	32,2	4.771	3.064.684	
Trieste . . . . .	114	46.257	2,9	317	149.450	9,5	354	184.386	11,7	670	402.429	25,4	1.087	798.388	50,5	2.542	1.580.910	
Genova . . . . .	345	164.266	4,1	830	507.134	12,7	818	415.140	10,5	1.609	1.068.078	26,7	2.407	1.839.649	46 -	6.009	3.994.267	
Bologna . . . . .	428	184.636	4,2	855	460.096	10,6	1.158	583.320	13,4	2.745	1.776.515	40,9	1.928	1.342.741	30,9	7.114	4.347.308	
Livorno . . . . .	301	120.319	3,7	565	283.100	8,7	740	417.155	12,8	1.413	942.188	28,9	2.023	1.492.868	45,9	5.042	3.255.630	
Firenze . . . . .	573	226.112	3,6	974	410.463	6,6	1.157	589.148	9,5	2.655	1.711.279	27,5	4.965	3.289.349	52,8	10.324	6.226.351	
Ancona . . . . .	95	35.801	1,8	332	146.094	7,4	469	243.595	12,3	873	548.456	27,5	1.375	1.012.755	51 -	3.144	1.986.701	
Perugia . . . . .	118	49.507	2,2	317	143.853	6,5	438	239.590	10,8	930	726.407	32,7	1.371	1.061.216	47,8	3.174	2.220.573	
Roma . . . . .	1.464	692.449	5,6	2.062	989.969	8 -	2.374	1.275.799	10,3	5.415	3.255.741	26,2	9.393	6.196.754	49,9	20.708	12.410.712	
Pescara . . . . .	231	96.141	2,9	570	270.189	8,1	529	300.776	9 -	1.199	954.146	28,4	1.982	1.730.078	51,6	4.511	3.351.330	
Napoli . . . . .	711	383.872	3,4	1.307	668.213	6 -	1.065	659.926	5,9	3.588	2.722.459	24,2	8.233	6.794.006	60,5	14.904	11.228.476	
Bari . . . . .	230	133.197	2,2	676	536.235	8,5	761	445.523	7 -	2.397	1.912.253	30,4	3.443	3.316.390	52,3	7.507	6.343.598	
Reggio Calabria . . . . .	254	120.078	3,4	504	274.038	7,6	549	319.198	8,9	1.859	1.393.842	38,9	1.795	1.470.830	41,2	4.961	3.577.986	
Catania . . . . .	261	111.129	1,7	671	340.578	5,2	840	473.675	7,2	2.639	1.755.364	26,5	5.612	3.927.355	59,4	1.023	6.608.101	
Palermo . . . . .	321	153.596	2,8	712	330.942	6,1	834	440.880	8,1	1.943	1.321.667	24,4	4.740	3.177.956	58,6	8.550	5.425.041	
Cagliari . . . . .	174	76.797	2,4	413	187.756	5,8	476	282.095	8,9	1.152	861.299	26,8	2.118	1.803.527	56,1	4.333	3.211.474	
Sassari . . . . .	111	50.063	2,3	203	104.697	4,7	269	148.947	6,7	785	821.955	37,1	1.166	1.088.106	49,2	2.534	2.213.768	
<b>TOTALI . . . . .</b>	<b>11.667</b>	<b>4.962.728</b>	<b>4,6</b>	<b>18.632</b>	<b>9.547.446</b>	<b>8,8</b>	<b>21.345</b>	<b>11.926.667</b>	<b>10,9</b>	<b>46.536</b>	<b>32.271.493</b>	<b>29,6</b>	<b>66.135</b>	<b>50.273.293</b>	<b>46,1</b>	<b>164.315</b>	<b>108.981.627</b>	
<b>Solo vetture (in n.) . . . . .</b>	<b>11.541</b>		<b>7,5</b>	<b>17.549</b>		<b>11,4</b>	<b>20.321</b>		<b>13,1</b>	<b>43.135</b>		<b>28 -</b>	<b>61.625</b>	<b>40 -</b>	<b>154.171</b>			

Infatti in tutti i Paesi del mondo, in cui il credito automobilistico è controllato, non esistono limitazioni delle rate a 12 mesi.

Negli altri Paesi del M.E.C. la regolamentazione delle vendite rateali è la seguente:

FRANCIA	: 25 % quota contanti con rateazioni sino a 24 mesi
BELGIO	: 30 % quota contanti con rateazioni sino a 30 mesi
GERMANIA	: 25 % quota contanti con rateazioni sino a 24 mesi
OLANDA	: 37 % quota contanti con rateazioni sino a 24 mesi

mentre in Svizzera, con la recente legge federale già ricordata, si prevede 20 per cento quota in contanti con rateazione fino a 30 mesi.

Tornando all'Italia, pur ammettendo sopportabile il versamento di una *quota contanti del 30 per cento* (già notevolmente superiore rispetto ai minimi attuali) si osserva che una rateazione fino a 24 mesi *inciderebbe sulle vendite rateali, così come si sono prospettate nel 1963, per il 40 per cento*. In termini *aritmetici* ciò equivarrebbe ad incidere su 180.000 vetture sempre considerato il dato del 1963 e sempre astrazione fatta, dai possibili trasferimenti a rateazioni più ridotte che è l'incognita non cifrabile del problema. Tale squilibrio, comunque, per la sua imponenza appare difficilmente riducibile a proporzioni che non incidano gravemente sulla produzione ed in definitiva sulle forze di lavoro.

Al presupposto che ad una contrazione del mercato interno, corrisponda una espansione verso l'estero fanno riscontro della obiezione, per la verità molto valide da parte di esperti del ramo i quali affermano che appare sempre più difficile la competitività di mercato italiano in confronto di quella estera.

A prescindere dal fatto che molte ditte straniere operano in vero e proprio *Dumping* come si è rilevato anche da certa stampa nazionale ed estera, stà di fatto che se il mercato interno si affievolirà, anche le capacità esportative diminuiranno, perchè rimarranno senza copertura molte spese di carattere generale. E il concetto del costo marginale che si prospetta proprio per questo settore in tutta la sua validità.

I dirigenti delle grandi fabbriche automobilistiche e i commissionari sono cioè concordi nell'affermare che le misure già adot-

tate come quella attuale delle vendite a rate *porteranno ad una notevole contrazione delle vendite, soprattutto di macchine di piccola cilindrata, con conseguente riduzione della produzione.*

Bisogna a questo riguardo tener presente che la produzione italiana è indirizzata per la massima parte verso le piccole e medie cilindrate per le quali già si è rilevata lo scorso anno una forte contrazione nella richiesta estera che si indirizza invece ora verso le macchine di tipo medio. Ora mentre in Italia il 78 per cento delle autovetture prodotte nel 1963 era di cilindrata fino a 1100 c.c., in Germania le vetture che raggiungevano tale cilindrata sommavano al 13 per cento e bisogna comprendere le Volkswagen 1200 per arrivare complessivamente al 55 per cento. In Inghilterra le autovetture fino a 1100 c.c. sono circa il 30 per cento del totale ed in Francia il 68 per cento tuttavia con un considerevole addensamento intorno a 1000 c.c.

\* \* \*

Prima di chiudere l'argomento converrà fare un cenno, proprio ai fini della validità ed applicabilità della legge in esame, alle varie forme di vendita degli autoveicoli ed ai rapporti che vengono stabiliti fra venditore e compratore.

L'acquisto a rate può essere così praticato:

1) il *venditore* concede il pagamento di parte del prezzo in un certo numero di « rate », rappresentate da « cambiali » e garantite da ipoteca « legale » iscritta al Pubblico registro automobilistico;

2) un « terzo » *sovventore* (o finanziatore) interviene a corrispondere una parte del prezzo direttamente al venditore per conto dell'acquirente, il quale rilascia un certo numero di cambiali a favore del sovventore (o finanziatore) per il graduale ammortamento del finanziamento, garantito anche esso con ipoteca « legale » iscritta al Pubblico registro automobilistico.

In entrambi i casi la garanzia dell'ipoteca discende dalla legge (15 marzo 1927, n. 436), e ciò avviene solo quando trattasi di una rateazione di prezzo riguardante la compravendita di un autoveicolo: la rateazione o il finanziamento devono essere collegati alla vendita di un autoveicolo affinché l'ipoteca sia « legale ».

La garanzia classica a favore del venditore a rate o del sovventore è quindi costituita — nel settore dell'automobile — dall'ipoteca « legale », la quale *tutela il creditore meglio di quanto possa fare una semplice ipoteca « convenzionale »* (cioè non discendente dalla legge in quanto non collegata alla vendita dell'autoveicolo) il che consente, ad esempio, una procedura coattiva più rapida e sicura. Infatti nel caso di « ipoteca legale » il debitore inadempiente può ottenere la sospensione dell'esecuzione del decreto di vendita coattiva del Pretore unicamente producendo prova « scritta » dell'avvenuto pagamento, mentre nel caso di « ipoteca convenzionale » la sospensione può ottenersi in base ad eccezioni diverse, ed inoltre i crediti garantiti da ipoteca « legale » sono sottratti all'azione revocatoria in caso di fallimento del debitore (regio decreto 16 marzo 1942, n. 267, articolo 67).

I due modi classici di vendita a rate, o finanziamento della vendita a rate, di un autoveicolo poggiano quindi sulla solida garanzia proveniente dalla legge e riflettono questa solidità nella minore onerosità delle operazioni, ispirate a sani criteri organizzativi.

Ambedue questi sistemi rientrano nel disegno di legge nel quale all'articolo 1 si parla di vendite a rate *effettuate dal produttore o dal rivenditore*.

Può verificarsi però un altro sistema di vendita attraverso particolari sistemi di finanziamento con i quali si può agevolmente sfuggire dalle disposizioni della legge.

Ciò è stato del resto rilevato anche da certi settori i quali già hanno posto l'accento sul fatto che determinati organismi, finanziariamente potenti, possono creare delle possibilità che oltre ad ovviare alla legge diverrebbero pregiudizievoli per industrie meno dotate. Ecco quindi la necessità di comprendere oltre ai *produttori e rivenditori* anche la *categoria dei finanziatori* che attraverso mutui o prestiti ovvierebbero alla legge.

Resteranno ancora e purtroppo possibilità di evasioni, ma queste cadranno per la maggior parte se l'impostazione della legge sarà equa nella durata delle rateazioni.

#### b) Settore dei motocicli

Un particolare riferimento sembra opportuno anche al settore dei motoveicoli che ha una importanza non indifferente nella materia che stiamo trattando.

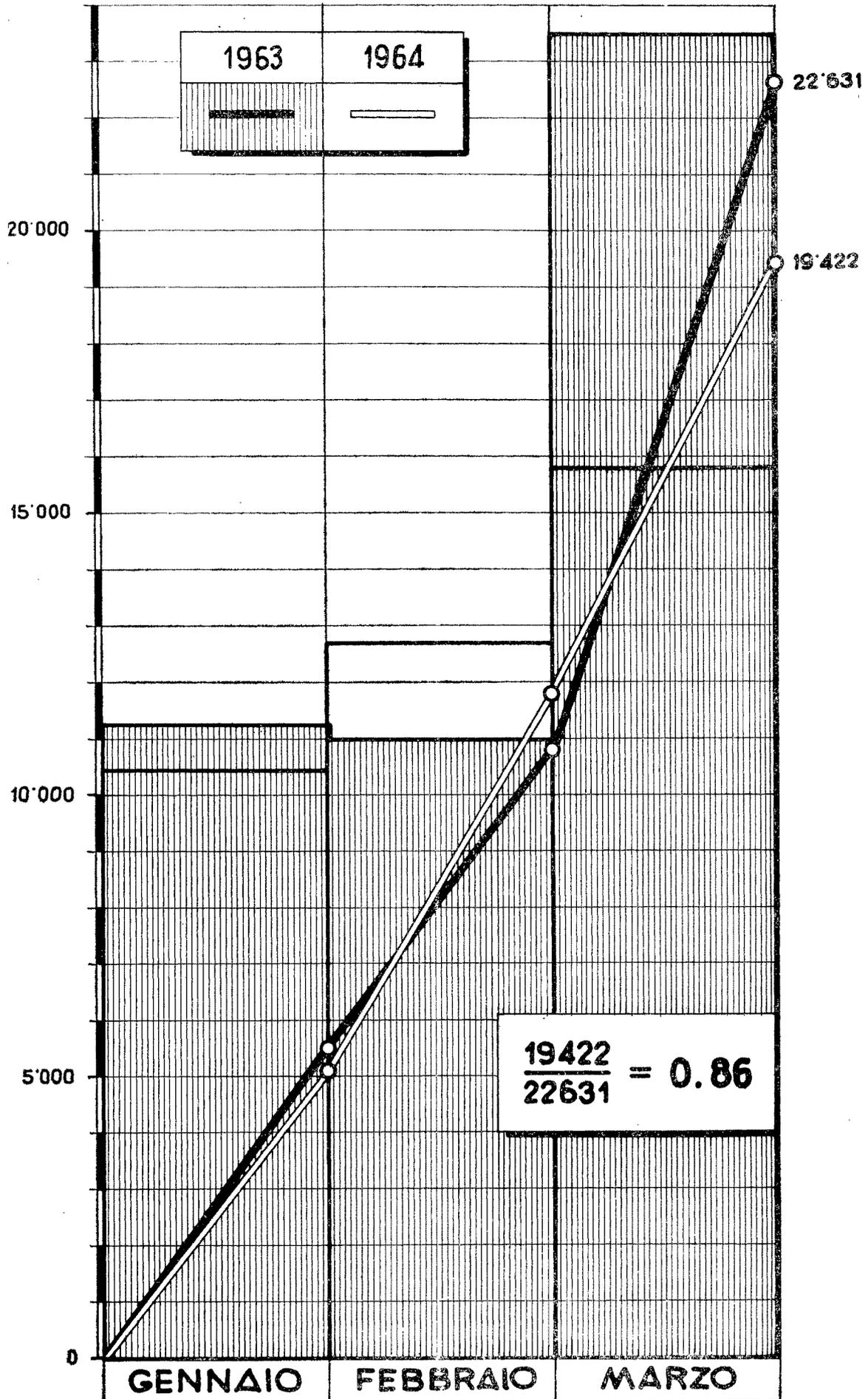
Rilevasi anzitutto che le immatricolazioni nel quadriennio 1960-1963 sono diminuite da 307.134 motoveicoli a 230.803 con una flessione quindi del 25 per cento circa, il che sta a dimostrare che la capacità produttiva italiana non è del tutto sfruttata.

Ciò consiglia subito una doverosa prudenza nel trattare questo settore.

Altro elemento da considerare è il rapporto tra importazione ed esportazione, che segna un attivo a favore italiano, come risulta dal prospetto allegato.

Non è da scordare che mentre la produzione italiana si impone su tutti i mercati — prova ne sia la diffusione enorme in più parti del mondo — sta profilandosi all'orizzonte la grande concorrenza della produzione giapponese, la quale viene per ora arginata oltre che dal prezzo, specialmente dalla qualità che per le macchine di nostra produzione è decisamente migliore.

# VENDITE VESPA, IN ITALIA



Così come per il settore automobilistico, anche in quello dei motocicli la concorrenza dei prezzi sui mercati esteri è basata sul volume totale della produzione e quindi anche del consumo interno che consente una più larga distribuzione delle spese fisse.

Ecco che una contrazione nei consumi che si ripercuote immediatamente sulla produzione, può pregiudicare il commercio con l'estero.

Si riportano qui appresso tre prospetti che riassumono:

a) elementi relativi al movimento esportazione-importazione per il 1960-61-62 e per i primi 10 mesi del 1963 con i saldi relativi ai vari anni;

b) divisione della clientela per categorie professionali negli anni dal 1959 al 1962, che dimostra un accentuato incremento di vendite per la categoria operaia dal 34,9 per cento al 58,5 per cento; mentre si rileva una grande diminuzione nelle categorie impiegati e commercianti;

c) l'ultimo prospetto riporta infine le vendite rateali, divise per periodi di rateizzazione e per ripartizioni geografiche. Le cifre di gran lunga maggiori si riferiscono all'Italia meridionale ed alle Isole, con rateizzazioni superiori ai 18 mesi!

Quanto sopra esposto pone in evidenza gli aspetti fondamentali di questo settore per

il quale degli interventi potrebbero essere veramente pregiudizievoli se non applicati con ponderazione e giusti criteri.

All'industria dei motocicli ed automezzi di tale categoria sono ora preposti in forma diretta circa 25 ÷ 30.000 unità lavorative, mentre l'attività indiretta riguarda un complesso assai superiore essendo stata valutata complessivamente in 200.000 la cifra di persone che comunque sono interessate in questo settore.

In definitiva il settore interessato alla produzione e vendita dei motocicli e sue parti auspicerebbe una rateazione non inferiore ai 24 mesi con un anticipo all'atto dell'acquisto non superiore al 20 per cento oltre all'esclusione dalla legge dei motocicli di più larga diffusione popolare.

Vendita della vespa in Italia nei primi mesi degli anni 1963 e 1964.

mesi	1963	1964	%
gennaio . . .	5.552	5.237	—
febbraio . . .	5.405	6.352	+ 5,8 %
marzo . . . .	11.674	7.833	— 34,0 %
<b>totale . . . .</b>	<b>22.631</b>	<b>19.422</b>	<b>— 14,0 %</b>

## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

## Esportazioni ed importazioni italiane per il settore motociclistico.

Anni 1960-1961-1962-1963 (10 mesi).

	VALORE ESPORTAZIONI IN MILIONI DI LIRE (cifre arrotondate)			
	1960	1961	1962	1963 (10 mesi)
Motori a scoppio od a combustione interna, a pistone, per motocicli . . . . .	1.555	1.337	877	708
Motocicli, motocarrozette, motorette (scooters) . . . . .	18.044	17.664	16.297	14.420
Carrozette per motocicli . . . . .	5	2	10	4
Parti, pezzi staccati ed accessori di motocicli . . . . .	8.472	7.654	6.678	5.746
<b>Totale settore motociclistico . . . . .</b>	<b>28.076</b>	<b>26.657</b>	<b>23.862</b>	<b>20.878</b>
	VALORE IMPORTAZIONI IN MILIONI DI LIRE (cifre arrotondate)			
	1960	1961	1962	1963 (10 mesi)
Motori a scoppio od a combustione interna, a pistone, per motocicli . . . . .	50	47	82	70
Motocicli, motocarrozette, motorette (scooters) . . . . .	61	54	51	40
Carrozette per motocicli . . . . .	—	0,500	—	—
Parti, pezzi staccati ed accessori di motocicli . . . . .	10	20,500	19	18
<b>Totale settore motociclistico . . . . .</b>	<b>121</b>	<b>122</b>	<b>152</b>	<b>128</b>
Saldo attivo bilancia commerciale del settore (esp.-imp.) in milioni di lire . . . . .	27.955	26.535	23.712	20.749

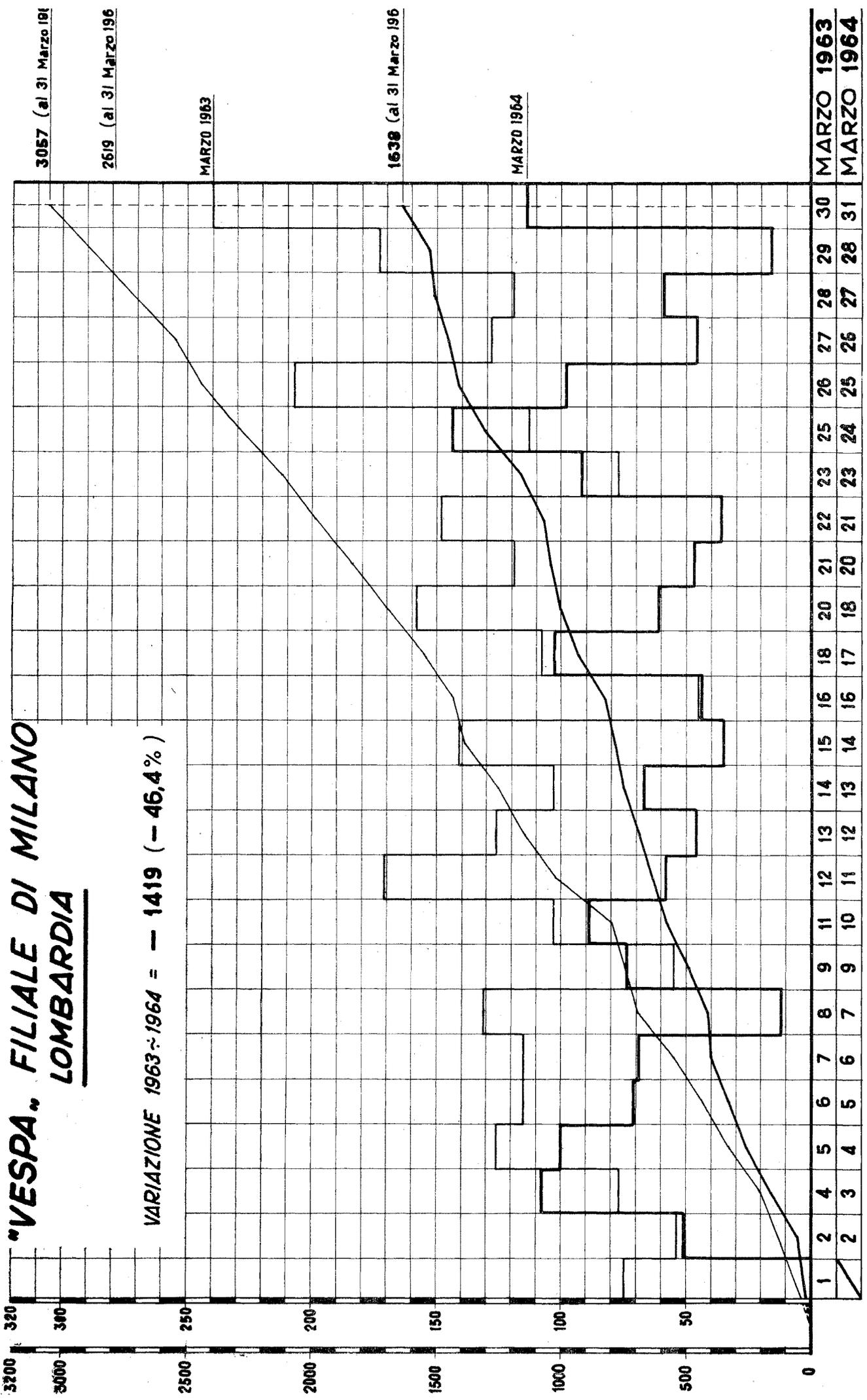
NOTA. — Le cifre per il 1963 si riferiscono ai primi dieci mesi dell'anno per cui è da presumere che la cifra del saldo attivo sarà anche per l'anno 1963 dello stesso ordine del 1962.

## Produzione veicoli « Vespa » negli anni 1946-1960

ANNO	N. Veicoli	Quinquennio
1946 . . . . .	2.484	
1947 . . . . .	10.535	
1948 . . . . .	19.822	
1949 . . . . .	35.678	
1950 . . . . .	61.881	130.400
1951 . . . . .	91.048	
1952 . . . . .	131.085	
1953 . . . . .	171.200	
1954 . . . . .	182.615	
1955 . . . . .	213.487	851.235
1956 . . . . .	220.832	
1957 . . . . .	225.291	
1958 . . . . .	231.961	
1959 . . . . .	250.481	
1960 . . . . .	275.000	1.203.765
		<u>2.195.400</u>

# "VESPA" FILIALE DI MILANO LOMBARDIA

VARIAZIONE 1963~1964 = - 1419 (- 46,4%)



3057 (al 31 Marzo 1963)

2619 (al 31 Marzo 1964)

MARZO 1963

1638 (al 31 Marzo 1964)

MARZO 1964

MARZO 1963

MARZO 1964

## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

## Clientela italiana acquisto motoveicoli Vespa per categoria professionale.

	1959	1960	1961	1962
Operai, manovali, fattorini, guardiani, camerieri e simili	34,9 %	42,8 %	52,6 %	58,5 %
Impiegati (compresi dirigenti) . . . . .	25,2 %	11,7 %	10,3 %	8,5 %
Coltivatori diretti, mezzadri e simili . . . . .	12,7 %	15,4 %	11,8 %	10,9 %
Artigiani e simili . . . . .	6,0 %	6,9 %	7,0 %	6,5 %
Commercianti ed esercenti . . . . .	9,8 %	8,5 %	5,6 %	4,2 %
Braccianti e simili . . . . .	3,1 %	4,8 %	4,8 %	4,7 %
Studenti . . . . .	2,2 %	3,0 %	2,4 %	1,9 %
Imprenditori, liberi professionisti e artisti . . . . .	2,5 %	3,0 %	2,1 %	1,6 %
Casalinghe, pensionati, senza professione . . . . .	3,6 %	3,9 %	3,4 %	3,2 %
	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Vendite rateali di scooters Vespa (oltre 50 cc.) raccolti in Italia nel 1963  
per periodi di rateazioni e per ripartizioni geografiche.

RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	FINO A 12 RATE		DA 13 A 18 RATE		OLTRE 18 RATE	
	N.	% sul totale vend. rat.	N.	% sul tot. vend. rat.	N.	% sul tot. vend. rat.
Piemonte, Lombardia e Liguria (più Massa e Piacenza, meno Mantova)	4.295	11,2	2.377	6,2	2.244	5,9
Tre Venezie, Emilia-Romagna, Toscana, Umbria, Marche, Lazio, Abruzzi (più Mantova, meno Piacenza, Massa e Campobasso) . . . . .	3.015	7,8	1.996	5,2	3.659	9,5
Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia, Sardegna (più Campobasso)	3.589	9,3	3.306	8,6	13.960	36,3
	10.889	28,3	7.679	20,0	19.863	51,7

## c) Settore degli elettrodomestici

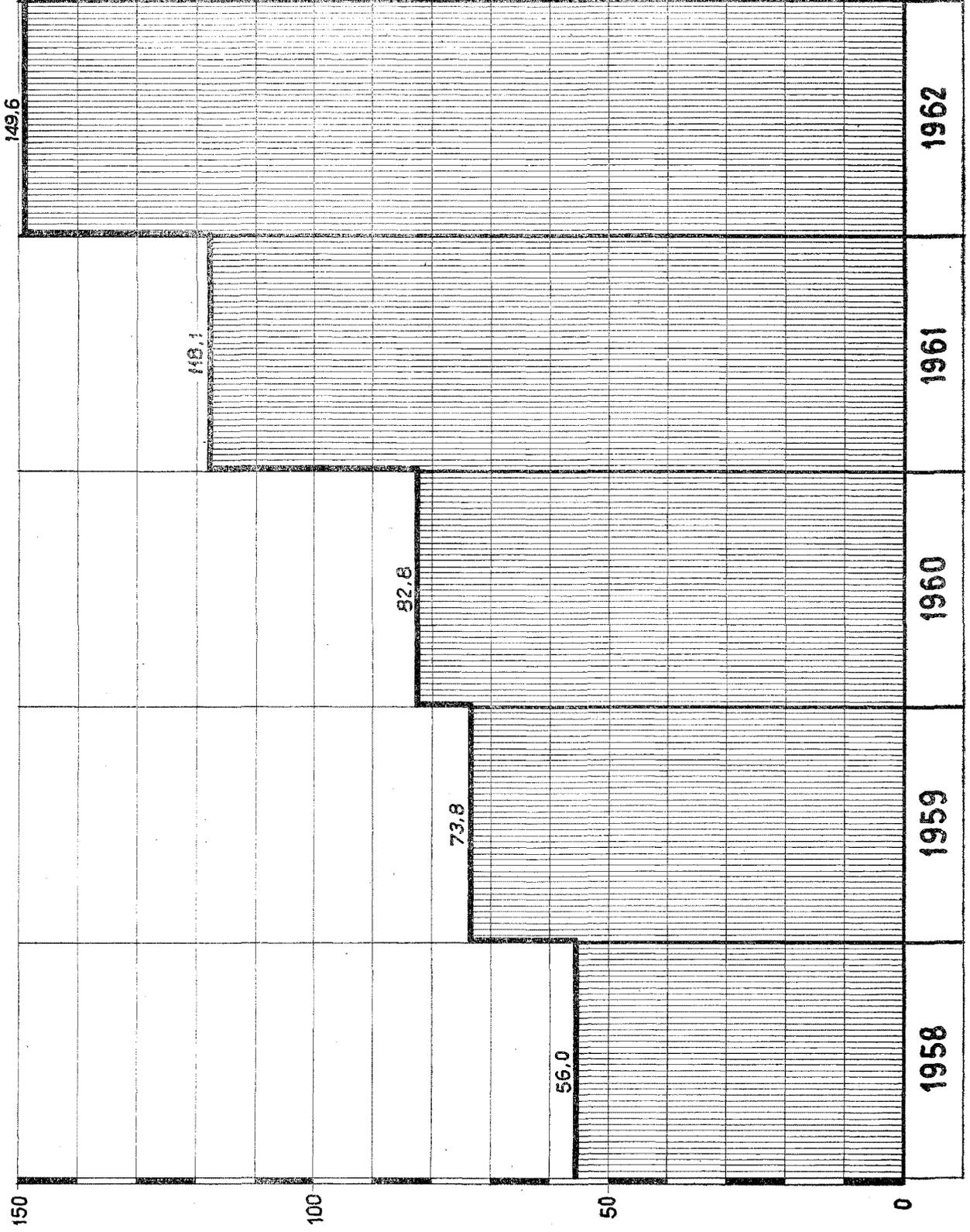
Meno importante rispetto agli altri due settori considerati, ma pur sempre di notevolissimo peso sull'economia nazionale è quello degli elettrodomestici sul quale converrà pure soffermare l'attenzione degli onorevoli colleghi.

Vi è un interessante volume di oltre 300 pagine pubblicato nella collana delle ricerche gestionali e di mercato dal professor Giovanni Peroni sotto il titolo « Struttura e problemi della distribuzione degli elettro-

domestici in Italia » dal quale si possono trarre interessanti elementi sui risultati di un'indagine compiuta su 25 ditte produttrici di apparecchiature elettrodomestiche operanti: 14 nella Lombardia, 3 nel Piemonte, 2 nel Veneto e 6 in altre regioni d'Italia.

Nel seguente prospetto si indicano le produzioni dei principali prodotti negli anni 1958-1962 cioè per il quinquennio più caratteristico dello sviluppo italiano perchè coincide proprio con il periodo che ha preceduto la recessione attuale.

**PRODUZIONE DEGLI ELETTRODOMESTICI DAL 1958 AL 1962**  
( MILIARDI DI LIRE IN VALORE ASSOLUTO ) ( Fonte ANIE )



## LEGISLATURA IV - 1963-64 — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

## La produzione italiana di elettrodomestici dal 1958 al 1962 (valori assoluti) - Fonte A.N.I.E.

DESCRIZIONE DEI PRODOTTI	NUMERO DELLE UNITA' FABBRICATE				
	1958	1959	1960	1961	1962
Frigoriferi domestici . . . . .	500.000	750.000	976.823	1.527.993	1.768.000
Lavabiancheria automatiche . . . . .	10.000	19.000	30.000	162.785	437.000
Cucine miste . . . . .	45.000	55.000	150.000	150.000	170.000
Scaldabagno elettrici . . . . .	125.000	183.000	223.500	350.000	370.000
Lucidatrici . . . . .	85.000	130.000	162.000	220.000	230.000
Aspirapolvere . . . . .	55.000	55.000	65.000	110.000	150.000
Stufe elettriche a incandescenza . . . . .	80.000	85.000	81.500	110.000	220.000
Ventilatori . . . . .	150.000	160.000	150.000	135.000	230.000
Ferri da stiro . . . . .	1.200.000	1.210.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000
Frullini . . . . .	110.000	280.000	330.000	620.000	750.000

Si scorge subito il grandioso sviluppo produttivo di determinati settori che nel volgere di un quinquennio non solo hanno moltiplicato la produzione ma anche creato degli organismi di piena competitività con altri Paesi.

La produzione di frigoriferi è aumentata del 354 per cento, quella dei lavabiancheria automatici del 4.370 per cento, le cucine del 378 per cento per arrivare a tutte le apparecchiature minori come frullini, macina-caffè eccetera.

È una conferma indiretta questa del progressivo esaurimento del personale di servizio che viene sostituito dalla macchina che è divenuta così un elemento essenziale non solo di comodità ma di economia acquistando quindi veramente il carattere di bene durevole e strumentale!

Un dato anche più significativo dello sforzo produttivo di questo settore è rappresentato dal valore della produzione che è passato da una cifra dell'ordine di 55 ÷ 60 miliardi nel 1958 a 150-170 miliardi nel 1962.

L'indeterminatezza delle cifre è dovuta al fatto che non tutta la produzione è stato possibile considerare a questo effetto: in ogni modo si tratta sempre di cifre di riferimento e quindi pur sempre valide come indicazione del fenomeno nel suo sviluppo.

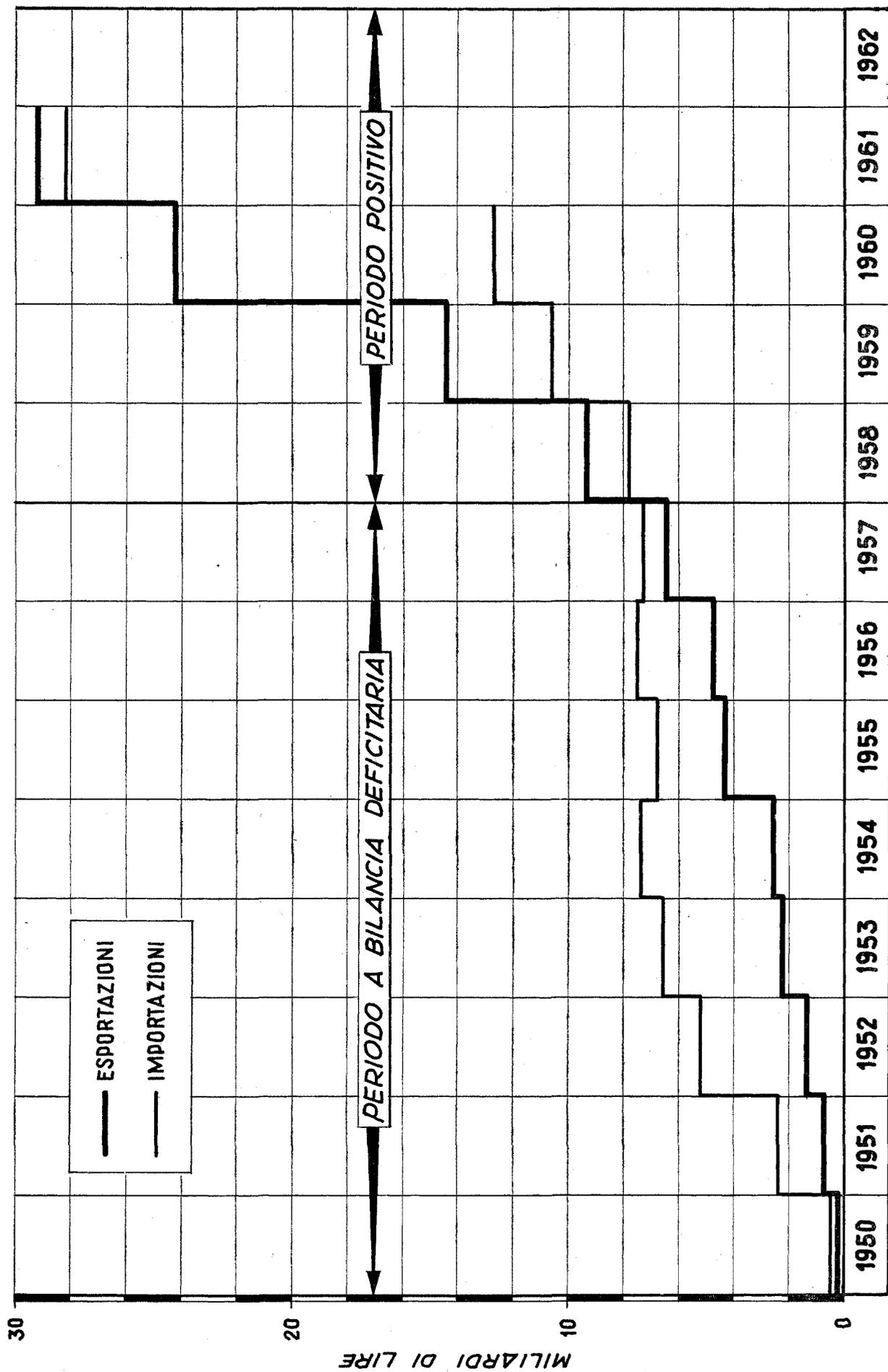
Dalla produzione suddetta quanta parte viene esportata?

Ecco che soccorrono i dati seguenti che mettono a confronto le due voci, esportazione ed importazione, espresse in milioni di lire:

## Esportazioni ed importazioni di elettrodomestici negli anni 1950-1961, espresse in milioni di lire.

ANNO	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Esportazioni . . .	231	724	1080	2007	2424	4431	4692	6590	9170	14730	24062	29239
Importazioni . . .	425	2200	5200	6571	7301	6849	7442	7328	7986	10510	12797	28100
Differenza . . . . .	- 194	-1476	-4120	-4564	-4877	-2418	-2750	- 738	+ 1184	+4220	+ 11265	+ 1139

# IMPORTAZIONI ED ESPORTAZIONI DI APPARECCHI ELETTRODOMESTICI NEGLI ANNI 1950-1962



È interessante fare qualche considerazione sulle cifre esposte nel prospetto: si deduce il progressivo aumento delle importazioni dal 1950 al 1954 quando si è raggiunta la cifra di oltre 7 miliardi al confronto con i 2,5 miliardi di esportazione ma poi, con lo sviluppo dell'industria nazionale le parti si sono andate invertendo cosicchè già nel 1958 la bilancia risultava attiva aumentando progressivamente negli anni successivi.

Più particolarmente sono da mettere in rilievo alcuni aspetti del fenomeno.

L'importazione dei frigoriferi si è mantenuta crescente dal 1950 al 1956 ed è poi andata continuamente decrescendo fino al 1962; evidentemente la produzione nazionale ha saputo respingere, nel proprio campo, la concorrenza dell'industria straniera ed ora è capace di soddisfare pienamente alle esigenze del mercato interno.

L'importazione dei lavabiancheria è venuta, invece, continuamente aumentando dal 1954 al 1962, anno in cui sono state importate lavatrici straniere per ben lire 3 miliardi e 764.000.000

Ciò può essere spiegato sia dall'enorme espansione, e dal fatto che la produzione nazionale è ancora inferiore alla domanda interna, sia anche perchè l'industria italiana, produttrice di lavabiancheria, si è orientata quasi esclusivamente verso modelli economici e di vasto mercato, lasciando indisturbata la concorrenza straniera nel campo dei modelli destinati ad acquirenti più facoltosi ed esigenti.

Rileviamo infine il calo, costante dal 1957, dell'importazione di ventilatori cui fa da contrappeso il movimento ascendente dell'importazione di apparecchi termici.

Questo fatto pone il problema dell'insufficiente organizzazione commerciale dell'industria italiana produttrice di tali apparecchi,

disorganizzazione che qui trova conferma nei migliori risultati conseguiti dalla più aggressiva concorrenza straniera.

Dall'accennato prospetto rileviamo invece il positivo andamento della nostra esportazione di elettrodomestici che è andata costantemente crescendo dal 1950 al 1962 ed ha raggiunto nel 1958 il valore delle importazioni superandolo poi ed originando quindi un sempre più consistente saldo attivo.

Sarà anche opportuno dare qualche notizia sulla consistenza della struttura che opera nel settore degli elettrodomestici.

In Italia vi sono attualmente circa 130 aziende di cui 1/4 circa di notevole importanza mentre i 3/4 sono rappresentate da medie e piccole industrie; nel complesso vengono occupati circa 18 mila dipendenti mentre tutta l'attività connessa impegna da 45 ÷ 50.000 unità lavorative.

Nel campo delle radio ed apparecchi televisivi e simili lavorano 150 ditte con 25.000 dipendenti diretti ed altrettanti indiretti per un totale quindi di 50.000 unità lavorative.

Ecco quindi delineato anche questo settore che complessivamente impegna un centinaio di migliaia di dipendenti con 300 ÷ 400 miliardi di produzione annua!

Agli effetti delle possibilità ulteriori sul mercato nazionale di questo settore produttivo sembra utile riportare dei dati desunti da un'indagine della DOXA riferita ai primi mesi del 1962 nella quale risulta che il grado di saturazione del mercato italiano per i frigoriferi era del 25 per cento mentre risultava del 18 per cento nel 1959, del 19,4 per cento nel 1960 e 24,5 per cento nel 1961.

In senso più generale gli indici di saturazione dei principali apparecchi elettrodomestici in Italia e negli altri Paesi europei, compresa Inghilterra, risultano dal seguente prospetto:

**Indici di saturazione del mercato di alcuni dei principali apparecchi elettrodomestici in Italia,  
negli altri Paesi del M.E.C. ed in Inghilterra.**

DESCRIZIONE DEI PRODOTTI	Italia	Francia	Germania Occ.	Olanda	Belgio	Lussem- burgo	Media Paesi C.E.E.	Gran Bretagna
Frigoriferi elettrici . . . . .	30	41	52	23	21	57	40	30
Lavabiancheria senza asciug.	4	12	24	58	43	47	18	31
Lavabiancheria con asciug.	4	20	12	11	9	27	12	14
Lucidatrice . . . . .	5	5	5	4	5	7	5	2
Aspirapolvere . . . . .	7	37	66	95	40	60	42	72
Scaldabagno elettrico o a gas	14	33	22	62	11	28	25	34
Frullatore . . . . .	14	24	23	22	31	39	21	5
Tostapane . . . . .	3	4	15	18	12	17	9	14
Ferro da stiro elettrico . . .	66	84	87	96	83	93	81	91

Alcuni tipi di elettrodomestici e particolarmente, frigoriferi, cucine a gas, scaldabagni, frullatori e ferri da stiro, pur restando inferiori alla media degli altri Paesi, hanno raggiunto anche in Italia un grado di diffusione abbastanza elevato così da dar luogo ad un considerevole mercato di rimpiazzo.

Questo fatto costituisce indubbiamente un aspetto positivo anche nella sfavorevole congiuntura economica attuale la quale potrà rallentare il ritmo di acquisizione di nuovi consumatori del settore, ma non potrà arrestare la produzione sia per il suddetto fenomeno di rimpiazzo sia anche per soddisfare al mercato estero.

I consumatori che hanno già un elettrodomestico in casa, molto difficilmente rinunziano alle sue prestazioni ed al prestigio che dal suo possesso deriva loro.

Il professor Peroni nella sua pubblicazione così dice al riguardo:

« Nel mercato di rimpiazzo sembra quasi che i beni durevoli di consumo finiscano per perdere la loro caratteristica di beni a domanda elastica, per avvicinarsi al comportamento tipico dei beni a domanda rigida. Alcune industrie, italiane e straniere, immettono sul mercato apparecchi a basso

costo, elevate prestazioni e limitata durata non solo per poter meglio seguire gli aggiornamenti della tecnica, ma anche perchè sanno che, una volta acquisito il cliente, difficilmente potrà perderlo ».

\* \* \*

Prima di concludere questo capitolo sarà opportuno riportare anche per il settore degli elettrodomestici qualche notizia sulle modalità di vendita degli apparecchi precisando però che l'indagine è limitata al rapporto fra industria e commerciante che risulta:

il 22,38 % viene pagato entro un mese;  
il 36,51 % viene pagato con scadenze da 30 a 90 giorni;

il 22,02 % viene pagato con scadenze da 91 a 180 giorni;

il 14,32 % viene pagato con scadenze da 181 a 360 giorni;

il 4,77 % viene pagato con scadenze superiori ai 360 giorni.

100,00

Risulta quindi che quasi il 50 per cento viene pagato entro 3 mesi ed il 95,33 per cento entro l'anno.

Nei confronti dei consumatori ecco quanto dice ancora il professor Peroni:

« Le interviste effettuate con i commercianti, pur permettendo il controllo dei dati forniti dagli industriali e l'individuazione discorsiva dei problemi commerciali più attuali, non sono state in numero sufficiente da permettere precise configurazioni quantitative. È però nostra impressione che i termini di pagamento concessi dalle industrie ai commercianti siano più ampi, ma più onerosi, che quelli concessi da questi ai consumatori. Sui pagamenti differiti di più di 4 mesi l'industria italiana di elettrodomestici applica difatti ai commercianti un tasso medio di interesse dell'1 per cento al mese cui vanno ad aggiungersi gli altri considerevoli oneri a proposito del pagamento effettuato a mezzo cessione di effetti.

« In definitiva, tenuto congiuntamente conto dell'onere e dell'ampiezza delle dilazioni, credito dell'industria al commercio e credito del commercio al consumo tendono ad equivalersi per cui pare possa concludersi che il commercio non assolve alcuna funzione finanziaria nel settore degli elettrodomestici ».

## 6) Considerazioni varie e conclusioni

È dall'evoluzione ordinata della domanda e dell'offerta e dal mantenersi del rapporto fra produzione e di consumi che un'economia trae le ragioni della sua solidità.

Deve cioè auspicarsi un ordinato sviluppo delle iniziative, così da mantenere stabili i prezzi non gravando in forma così massiccia e pregiudizievole come l'attuale, sulla bilancia dei pagamenti, accrescendone le voci negative anche e specialmente in quei settori che non rappresentano dei beni di primaria importanza per la Nazione.

Il massimo impegno dei responsabili dell'economia nazionale, impegno al quale tutti devono associarsi e contribuire, è sempre ed essenzialmente quello di mantenere una stabilità complessiva, sia produttiva che economica della Nazione, ciò che è in contrasto con l'aumento sproporzionato dei consumi intesi in senso più generale rispetto a quella giusta ascesa che può sensibilmente essere assunta come media di sviluppo.

Il ministro Tremelloni ha detto pochi giorni fa alla nostra Assemblea che certi settori hanno denotato delle notevoli sproporzioni rispetto a quell'ordinato fabbisogno a cui corrisponde un razionale ed organico sviluppo della produzione. Ciò appare anche più evidente dal seguente confronto fra i due anni 1962 e 1963:

ANNI	Reddito nazionale 1	Consumi 2	Investimenti 3	2 + 3 consumi + investimenti 4	Differenza 4 — 1	Redditi lavoro
1962 . . . . .	23.754	17.659	6.146	23.805	+ 51	10.957
1963 . . . . .	26.930	20.768	6.772	27.540	+ 610	12.885
aumento % . . . . .	+ 13,4 %	18 %	10 %	15 %	—	+ 21,6 %

Volendo qualche elemento più particolare, riportiamo i seguenti indici di *aumento spese del 1963 rispetto al 1962*:

generi alimentari . . . . 15,3%  
abitazioni e varie . . . . 13,9%

automezzi e trasporti . . 65,6%  
articoli domestici . . . . 26,8%

Si può quindi dire che il 1963 sulla base dei dati forniti dalla contabilità nazionale è stato caratterizzato da una domanda inter-

na molto elevata, specie per quanto riguarda i beni di consumo, particolarmente nel settore automezzi e articoli domestici mentre più contenuto è stato l'aumento per abitazioni e generi alimentari.

Di fronte a tale fenomeno, l'offerta interna non si è adeguata e quindi si è avuto un aumento degli approvvigionamenti dal resto del mondo con la conseguente paurosa accentuazione del disavanzo commerciale.

Da rilevare infine lo spostamento verificatosi nella distribuzione dei redditi di lavoro che è risultato del 21,6 per cento quasi doppio cioè del reddito nazionale.

\* \* \*

Giunti a questo punto, dopo avere illustrati sommariamente i vari settori della produzione che vengono interessati dal disegno di legge in esame, viene spontaneo chiedersi quali saranno le ripercussioni della disciplina della vendita a rate dopo che già altri due provvedimenti hanno inciso in modo notevole sul mercato di alcuni beni.

Per prima cosa si deve dire che una certa disciplina è quanto mai necessaria sia in periodi normali e tanto più nella pesante situazione che attraversiamo attualmente.

Già altre Nazioni hanno adottato provvedimenti analoghi ad esempio l'Inghilterra nel 1952 e successivamente nel 1955; così pure la Svizzera che nonostante la sua floridissima situazione economica e finanziaria ha adottato la legge del 1962.

L'America stessa, attraverso il Galbraith ha espresso notevoli preoccupazioni per la ampiezza assunta dal fenomeno, per le sue possibili ripercussioni in caso di recessioni di un certo rilievo.

Ripetesi quindi che una disciplina è opportuna e doverosa in questo momento anche per richiamare tutti ad un maggior senso di responsabilità e di misura. È da chiedersi se si può chiamare vita quella che è dominata da tanti bisogni a volte artificialmente stimolati, con valanghe di cambiali che imperversano implacabili su chi compera a rate! Problema economico ma anche sociale che si prospetta ora ai responsabili della cosa pubblica, dai governanti ai dirigenti ed operatori.

A tali logici ragionamenti si contrappongono però subito altre considerazioni circa le ripercussioni che inevitabilmente si avranno nei vari settori operativi e che sono stati anche evidenziati a proposito delle automobili e dei motocicli!

Potrà la contrazione essere contenuta nell'ambito dell'aumento normale del fenomeno produttivo o assumere una maggiore incidenza provocando riduzioni effettive del volume di lavoro?

Una valutazione *a priori* del fenomeno sembra assai problematica, tenuto conto anche dei precedenti provvedimenti anticongiunturali già approvati e che assieme alle conseguenze della recessione attuale già hanno cagionato le conseguenze messe in evidenza più sopra.

Tra i beni di consumo sottoposti ai vincoli della legge in discussione vi sono anche di quelli più propriamente definibili strumentali, (macchine, motocicli) ed anche questo aspetto merita una particolare considerazione! Una minore disponibilità di essi, e specialmente di alcuni di più largo uso, quale nocimento può portare al settore produttivo?

Andranno le minori spese derivanti dall'applicazione dell'attuale disposizione come sarebbe auspicabile, al risparmio, o non si riverseranno su altri settori di consumo che per la loro natura si rivelerebbero anche più pregiudizievole nell'attuale congiuntura nazionale?

È evidente che quanto più organico e ragionato sarà il provvedimento, tanto più positive saranno le ripercussioni e meno facili le evasioni, inevitabili in una materia così elastica!

Bisogna aggiungere che il fenomeno delle vendite a rate ha assunto una tale importanza nella vita economica e sociale della Nazione da richiedere per se stesso una regolamentazione legislativa così come avvenuto nelle principali Nazioni.

L'esempio della vicina Svizzera con la sua legge federale del 1962 stà a confermarlo.

Una regolamentazione del genere dovrebbe sempre proporsi un equilibrio fra domanda e disponibilità, fra possibilità economiche ed impegni sollecitando determinati settori e mortificando altri: questa deve essere la

funzione dello Stato sovrano regolatore e coordinatore, lasciando sempre all'iniziativa privata la concretazione pratica di tali criteri.

\* \* \*

Il disegno di legge ora all'esame viene però proposto anche come provvedimento anti-congiunturale e come tale assume particolari riflessi, in quanto non è facile conseguire contemporaneamente risultati che possano nella stessa maniera riferirsi alla regolamentazione generale della materia delle vendite a rate ed a quella più particolare e specifica nei confronti della congiuntura.

Ripetesi che un'azione non ragionata potrebbe portare a dei pregiudizi che alla fine sarebbero in contrasto con quanto proposto dal legislatore.

A tutto ciò si ovvia in un solo modo, studiando con la maggiore possibile ponderazione il provvedimento e regolarsi sui risultati di esperienze fatte da altri.

A questo riguardo è da richiamare il parere in data 13 aprile 1964 a firma dell'illustre Presidente onorevole Bertone, della Commissione finanze e tesoro la quale ha ritenuto giustificato il suo intervento per *i riflessi del provvedimento sulla produzione e quindi sulle tasse che su essa incidono*.

Nel parere si esprime anzitutto un dubbio sulla costituzionalità dell'articolo 3 in quanto si conferirebbe all'organo esecutivo facoltà diversa da quanto disposto dal Parlamento.

Nel merito del provvedimento la 5ª Commissione esprime il parere che le 12 rate mensili previste nel disegno di legge debbano portarsi *ad almeno 24* per consentire « l'auspicata diffusione fra le classi più modeste — specialmente nel Mezzogiorno — di quel minimo benessere che ormai è inscindibile dall'evolversi intenso della vita sociale ».

La 2ª Commissione — estensore il senatore Monni — esprime a sua volta delle riserve sul disegno di legge mettendo in rilievo gli aspetti negativi nei riguardi dell'effetto che il provvedimento porterà sulle classi meno abbienti. Il parere soggiunge che il disegno di legge mira però a riequilibrare i

consumi di beni non essenziali riducendo le vendite a rate che li hanno sviluppati più di quanto non consentissero i redditi.

« L'intento è quello di ottenere che i risparmi possibili siano investiti in modo produttivo, limitando i consumi non essenziali ».

E conclude:

« L'esortazione al risparmio ed al suo utile uso merita approvazione se si considera che troppa gente non fornita di mezzi si lascia andare a spese non compatibili con il proprio bilancio, illudendosi di vivere nel paese di Bengodi.

« Un certo freno è necessario ed opportuno per gli inevitabili riflessi sulla situazione economica generale ».

Circa il merito della legge la 2ª Commissione fa i seguenti rilievi:

L'articolo 2 ha dato luogo a perplessità in rapporto all'obbligo che le vendite rateali devono risultare in forma scritta. Lo stesso articolo 2 usa per quattro volte la parola « contratti » quasi a volere che la forma scritta altro non sia che un regolare contratto soggetto alle norme del Codice civile ed eventualmente a onerose spese di registrazione.

Tali perplessità potranno essere risolte nella stesura del testo definitivo. Circa la misura dell'acconto del 30 per cento non sono state sollevate obiezioni.

Circa il termine di pagamento a saldo, fissato a 12 mesi dalla data del contratto, il relatore ed altri hanno espresso il parere che per i motoveicoli, specialmente quelli destinati ad uso di lavoro (motocarri, furgoni, eccetera) e per le autovetture, che comportano una rata gravosa per chi ha solo redditi modesti di lavoro, sia stabilito un numero di rate maggiore, di 20 mensilità o di 10 rate bimestrali.

Sull'articolo 3 sono stati proposti emendamenti soppressivi, sostenendo che si tratta di una irregolare delega legislativa al Governo che può dar causa a inconvenienti.

Il Ministro, il relatore ed altri hanno osservato che semmai si tratta di delega amministrativa che, consentendolo le circostanze, potrà far revocare o attenuare le norme

limitative, senza alcun danno o inconveniente.

All'articolo 4 sono state fatte osservazioni ma non sono stati presentati emendamenti.

L'articolo 5 è quello che, maggiormente pertinente alla competenza della Commissione giustizia in quanto stabilisce sanzioni penali, ha dato luogo a più minuta disamina, in quanto esse sono previste sia per il venditore che per l'acquirente giacchè il rapporto nasce dalla richiesta del compratore e si concreta nell'accordo della vendita a rate ed in quanto le violazioni previste riguardano sia l'uno che l'altro contraente.

Il relatore ha poi proposto che, in considerazione del fatto che il valore dei beni considerati è o molto modesto o limitato, la sanzione proposta dell'ammenda da 200 mila lire a 5 milioni appare eccessiva, anche perchè può verificarsi il caso che non pagandosi l'ammenda, essa sia convertita in pena detentiva.

La Commissione ha accettato di proporre il parere che la sanzione sia stabilita nella misura di lire 50 mila nel minimo e di lire 3 milioni nel massimo.

Circa i casi di recidiva, previsti nell'articolo 5 il relatore ha osservato che la condanna accessoria alla sospensione temporanea dell'attività commerciale interessa solo il venditore e nulla è previsto per i casi di recidiva del compratore.

Nessun emendamento è stato proposto all'articolo 6.

\* \* \*

Tenendo presente tutto quanto sopra esposto ed in particolare i suggerimenti della 2<sup>a</sup> e 5<sup>a</sup> Commissione, il sottoscritto relatore ha predisposto una serie di emendamenti taluni solo di forma altri più di sostanza, ed egli si riserva di presentarli ed illustrarli nel corso della discussione.

Il relatore ripete qui la viva fiducia già espressa in Commissione nel senso di vera collaborazione degli onorevoli colleghi, per il più approfondito esame degli aspetti così

esposti e degli altri che nasceranno certamente durante la discussione di una materia di tanta importanza e con riflessi non solo economici.

Il relatore si lusinga però di aver fornito agli onorevoli colleghi un panorama sufficientemente ampio e circostanziato per consentire un'ordinata, fattiva discussione dei vari articoli e giungere così a delle responsabili considerazioni.

#### 7) Esame e discussione della 9<sup>a</sup> Commissione.

Nella seduta del 23 aprile u. s. la Commissione è passata all'esame dei singoli articoli ed agli emendamenti presentati dal Governo, dal relatore e da altri commissari.

Tutto ciò risulta dal nuovo testo che è stato proposto per il trasferimento in aula.

A questo punto torna l'obbligo al relatore di porre in evidenza alcune osservazioni emerse durante la discussione della Commissione.

*Art. 1. — a)* Con la dizione del primo comma « Imprenditore commerciale » si devono intendere tutte le categorie che comunque operano nel settore delle vendite a rate e quindi anche *gli eventuali finanziatori o sovventori* (nei rapporti tra sovventore ed acquirente).

La dizione esatta potrebbe meglio così concretarsi: « Imprenditore commerciale e cioè produttori, rivenditori e finanziatori ».

*b)* Nella elencazione degli elettrodomestici non devono intendersi comprese le *macchine da cucire elettriche nè le macchine da maglieria* azionate elettricamente intendendosi questi dei beni strumentali non soggetti a limitazioni.

*Art. 2. — c)* Sul merito delle vendite a *pagamento differito*, che si differenzia sostanzialmente dalle vendite a rate, e che richiede pertanto una sua particolare regolamentazione, vi sono state delle discordanze fra i commissari. Alla fine è stato votato

il testo originario nel quale permane la distinzione fra vendite rateali e quelle a pagamento differito.

*Art. 3. — d)* Il testo della Commissione è stato meglio precisato per tener conto dei rilievi espressi dalla 2<sup>a</sup> e 5<sup>a</sup> Commissione e di quelli emersi nella discussione della 9<sup>a</sup> Commissione.

*Art. 4. — e)* Sarebbe opportuno precisare che gli effetti cambiari rilasciati in pagamento o a garanzia possono esserlo anche a rappresentazione del residuo prezzo rateizzato. Ciò offre delle semplificazioni no-

tevoli specialmente per il venditore senza portare dei pregiudizi di carattere fiscale.

*Art. 5. — f)* L'articolo 5 commina delle sanzioni per il solo venditore e ciò per evitare una coincidenza d'interessi o complicità che varrebbero a coprire il reato.

*Art. 6. — g)* L'articolo 6 precisa l'applicazione della legge non solo ai cittadini italiani ma anche agli stranieri che acquistano beni su territorio italiano.

VECELLIO, *relatore*

**DISEGNO DI LEGGE**

TESTO DEL GOVERNO

## Art. 1.

Sono soggette alle disposizioni della presente legge le vendite a rate effettuate dal produttore o dal rivenditore nei confronti dei privati aventi per oggetto i seguenti beni nuovi e non usati:

elettrodomestici il cui prezzo sia superiore a lire 70.000;

apparecchi radio riceventi e televisivi, macchine destinate alla incisione dei suoni (magnetofoni, ecc.) o alla riproduzione di suoni (giradischi, ecc.) il cui prezzo sia superiore a lire 50.000;

macchine fotografiche ed apparecchi cineottici il cui prezzo sia superiore a lire 50.000;

natanti da diporto il cui prezzo sia superiore a lire 100.000;

motoveicoli ed autoveicoli destinati ad uso privato per trasporto di persone.

Le disposizioni della presente legge si applicano anche alle vendite con pagamento a prezzo differito in unica soluzione ed alle vendite configurate come contratto di locazione, quando sia convenuto che al termine di esse la proprietà delle cose sia acquisita al conduttore per effetto del pagamento dei canoni pattuiti.

Si considera locazione con patto di futura vendita la cessione a titolo oneroso effettuata nei confronti del precedente locatario dello stesso bene, quando tra la scadenza del contratto di locazione e la successiva vendita non sia decorso l'intervallo di almeno sei mesi.

**DISEGNO DI LEGGE**

TESTO PROPOSTO DALLA COMMISSIONE

## Art. 1.

Sono soggette alle disposizioni della presente legge le vendite a rate effettuate da imprenditori commerciali nei confronti dei privati, aventi per oggetto i seguenti beni non usati:

apparecchi televisivi il cui prezzo sia superiore a lire 100.000;

elettrodomestici il cui prezzo sia superiore a lire 100.000;

apparecchi radio riceventi, macchine destinate alla incisione, registrazione e riproduzione di suoni, il cui prezzo sia superiore a lire 60.000;

macchine fotografiche ed apparecchi cineottici il cui prezzo sia superiore a lire 50.000, ad esclusione degli apparecchi ad uso scientifico, professionale, industriale ed artigiano;

natanti da diporto e motori marini relativi, il cui prezzo sia superiore a lire 100.000;

motoveicoli di cilindrata superiore ai 125 cmc. ed autovetture, destinate ad uso privato, per trasporto di persone, o promiscuo di persone e cose.

*Identico.*

*Identico.*

(Segue: *Testo del Governo*).

### Art. 2.

Le vendite rateali previste dal precedente articolo devono risultare in forma scritta.

L'acconto sul prezzo di vendita dei prodotti indicati nel precedente articolo 1, quando formino oggetto dei contratti indicati nell'articolo stesso, non può essere inferiore al 30 per cento del prezzo totale ed il residuo prezzo non può essere corrisposto in più di dodici rate mensili.

Nelle vendite con pagamento a prezzo differito l'acconto non può essere inferiore al 30 per cento del prezzo globale ed il pagamento della residua parte non può essere differito ad un termine superiore a dodici mesi dalla data del contratto.

I contratti di cui ai comma precedenti non possono essere stipulati con clausole di proroga dei termini di pagamento rateale o differito e di rinnovo delle cambiali.

Le cambiali rilasciate a garanzia delle residue rate di prezzo o del residuo prezzo differito aventi le caratteristiche indicate al successivo articolo 4 devono essere integralmente trascritte nel contratto.

### Art. 3.

Con decreto del Presidente della Repubblica, su proposta del Ministro per l'industria e per il commercio, di concerto con i Ministri per il tesoro e il bilancio, sentito il Consiglio dei ministri, per particolari esigenze della produzione industriale e dello sviluppo economico del Paese, può essere temporaneamente disposta per alcune specie di beni compresi nelle categorie indicate all'articolo 1 la dispensa dall'applicazione della disciplina prevista dalla presente legge o la modifica della disciplina stessa per quanto riguarda la misura dell'acconto ed il numero delle rate.

(Segue: *Testo proposto dalla Commissione*).

### Art. 2.

Le vendite rateali previste dal precedente articolo devono essere stipulate in forma scritta.

L'acconto sul prezzo di vendita dei prodotti indicati nel precedente articolo 1, quando formino oggetto dei contratti indicati nell'articolo stesso, non può essere pattuito in misura inferiore al 25 per cento del prezzo di listino al pubblico ed il residuo prezzo non può essere stabilito con una rateazione maggiore di 24 rate mensili.

Nelle vendite con pagamento differito l'acconto non può essere inferiore al 30 per cento del prezzo globale ed il pagamento della residua parte deve essere eseguito in un termine non superiore a 12 mesi dalla data del contratto.

I contratti di cui ai commi precedenti non possono essere stipulati con clausole di proroga dei termini di pagamento rateale o differito e di rinnovo degli effetti cambiari.

Gli effetti cambiari rilasciati in pagamento o garanzia delle residue rate di prezzo o del residuo prezzo differito aventi le caratteristiche indicate al successivo articolo 4 devono essere descritti nel contratto nei loro elementi essenziali.

### Art. 3.

Con decreto del Presidente della Repubblica, su proposta del Ministro dell'industria e del commercio, di concerto con i Ministri del tesoro e del bilancio, previa deliberazione del Consiglio dei ministri, può essere temporaneamente disposta, per alcune specie di beni compresi nelle categorie indicate all'articolo 1, l'esclusione dell'applicabilità della disciplina prevista dalla presente legge o la modifica della disciplina predetta per quanto riguarda la misura dell'acconto ed il numero delle rate, al fine di adeguare la disciplina medesima all'andamento della produzione in determinati settori ed al mutamento della situazione economica generale.

(Segue: *Testo del Governo*).

La facoltà di cui al comma precedente potrà essere esercitata per il periodo di due anni dall'entrata in vigore della presente legge e nei limiti compatibili con i principî e criteri direttivi derivanti dalla legge medesima.

Art. 4.

Le cambiali rilasciate a garanzia del residuo prezzo rateizzato o a pagamento differito dei beni venduti ai sensi dell'articolo 2 della presente legge devono essere redatte su speciali moduli conformi al fac-simile che sarà determinato dal Ministero delle finanze.

Art. 5.

Le violazioni alle disposizioni della presente legge sono punite con l'ammenda da lire 200.000 a lire 5 milioni; in caso di recidiva alla condanna segue la sospensione dall'esercizio dell'attività commerciale per una durata non inferiore a 15 giorni nè superiore a due anni.

Art. 6.

La presente legge si applica in tutti i casi in cui l'acquirente risiede nel territorio nazionale.

(Segue: *Testo proposto dalla Commissione*).

La delega di cui al comma precedente può essere esercitata per il periodo di tre anni dall'entrata in vigore della presente legge.

Art. 4.

Gli effetti cambiari rilasciati in pagamento o a garanzia del residuo prezzo rateizzato o a pagamento differito dei beni venduti ai sensi dell'articolo 2 della presente legge devono essere redatti su speciali moduli conformi al *fac-simile* che sarà determinato dal Ministero delle finanze.

Le eccezioni derivanti dalla violazione della presente legge che importano l'invalidità degli effetti cambiari non possono essere opposte ai terzi di buona fede.

Art. 5.

Il venditore che contravviene alle disposizioni della presente legge è punito con l'ammenda da lire 200.000 a lire 5.000.000; in caso di recidiva alla condanna segue la sospensione dall'esercizio dell'attività commerciale per una durata non inferiore a 15 giorni nè superiore a 2 anni.

Art. 6.

La presente legge si applica anche ai cittadini stranieri che acquistino nel territorio italiano i beni di cui all'articolo 1.