

## Contingenti: loro utilizzo e ripartizione

Quasi tutti i trattati di commercio che vengono stipulati, oggi, fra l'Italia e i diversi Paesi considerano, nella più gran parte dei casi, oltre che la durata e le modalità di pagamento, anche la qualità e la quantità di merci da scambiare e cioè quelli che, nel linguaggio tecnico comune, sono generalmente conosciuti col nome di « contingenti ».

Riteniamo che pochissimi di coloro che si interessano o vivono del commercio con l'estero, si siano resi conto dei problemi e delle difficoltà che si presentano per l'utilizzazione di un contingente di importazione o di esportazione.

Il concetto che oggi presiede l'operato dei nostri Organi governativi preposti alla amministrazione dei contingenti, è quello della *ripartizione* - e cioè la suddivisione fra tutti coloro che ne hanno diritto e lo richiedono, del quantitativo di prodotto che è dato di poter importare od esportare.

Bisogna intendersi anzitutto sulla portata della espressione « coloro che ne hanno diritto »: chi sono essi? Tutti coloro che sono abituali importatori di quel determinato prodotto, da quella data provenienza, che esercitano quella attività *specificata* cosiddetta « del ramo », oppure tutte quelle ditte che, essendo regolarmente iscritte alle Camere di Commercio per l'esercizio degli scambi con l'estero pretendono e credono di dover essere autorizzate ad importare od esportare qualsiasi genere di merce?

Molte sono le ragioni che militano in favore dell'una o dell'altra tesi ed appassionate sono le contestazioni che sorgono ogni qual volta qualcuno si senta leso in quello che egli crede sia il suo diritto, e protesta per non essere stato compreso in una ripartizione o per aver avuto assegnata una quota ritenuta inadeguata.

Dicono i sostenitori della esclusività alle ditte cosiddette « del ramo » che quando si presenta

una possibilità di importazione o di esportazione di una determinata merce, questa deve essere riservata a coloro che hanno fatto sempre ed esclusivamente quel mestiere, che hanno sempre esercitato quella attività nella quale si sono specializzati, ecc., mentre gli altri, respingendo ogni criterio di esclusività e di monopolio, dichiarano che è ingiusto escludere dall'esercizio di una determinata attività e dalle assegnazioni, commercianti che pagano le tasse come gli altri, poichè tutti possono e debbono, in regime di democrazia, compiere le operazioni di commercio che credono e vogliono, in quanto essi rischiano i loro capitali ed i loro interessi.

Questi punti di vista, sostenuti con accanimento dalle due parti, specie quando si tratta di contingenti di merci particolarmente appetibili in quanto l'importazione o l'esportazione consente agli operatori un largo margine di utile, hanno creato il sorgere di una infinita quantità di ditte a capitale limitato, dai nominativi diversi, il cui scopo è quello di riuscire ad ottenere una qualsiasi licenza per poi magari offrirle in vendita a chi, la maggior parte delle volte, non si è curato di avanzare domanda, ma che vuole ed ha effettivamente la possibilità di importare e che preferisce pagare una determinata percentuale ed avere subito sottomano il permesso d'importazione, anzichè sottostare alla lunga e laboriosa procedura stabilita per chiedere ed ottenere direttamente ciò che certamente gli verrebbe accordato, anche con una certa larghezza.

E' questa la causa maggiore di malcontento e che ha valso ad esprimere giudizi anche poco benevoli nei confronti di alcuni uffici i quali si trovano, in molti casi, a dover conciliare contrasti di interessi formidabili che si manifestano in controversie lunghe ed estenuanti fra chi esercita l'industria e chi il commercio, fra

chi sta al Nord e chi al Sud, chi pretende e chi crede poter pretendere, o chi vorrebbe tutto per sé.

Le difficoltà si presentano poi ancora più gravi quando, di fronte alla possibilità di distribuire un contingente molto limitato per quantità o per valore, vengono presentate domande in numero rilevante e per quantità di merce che supera per centinaia di volte il contingente da distribuire.

Spesse volte, se si addivenisse al frazionamento del contingente fra tanti richiedenti, si renderebbe sterile ogni possibilità di operare: i nominativi dei richiedenti si riferiscono a Ditte situate in tutta Italia per cui, malgrado l'ausilio delle Camere di Commercio e delle Organizzazioni di Categoria, non riesce in modo assoluto possibile eseguire una valutazione comparativa dei richiedenti, in quanto la raccolta degli elementi che potrebbero servire per un giudizio, comporterebbe una indagine con mezzi ed organizzazioni tali, che oggi gli uffici del Commercio Estero sono ben lungi dal possedere.

Esistono, è vero, i cosiddetti Comitati Tecnici per la ripartizione dei contingenti ma, ahimè, quante inesattezze e quanti errori! Ad esempio: nel passato le Associazioni di Categoria che facevano parte dei Comitati, rappresentavano tutte le Ditte di quella determinata attività. Oggi, in regime di democrazia, l'iscrizione alle Associazioni è facoltativa ed in coscienza, quale appunto si può fare ad una Associazione se non è a conoscenza che in un paese sperduto in una qualsiasi regione d'Italia esiste un commerciante od una piccola industria, non iscritta all'Organizzazione, che esercita quella determinata attività specifica, ed in conseguenza non ne tutela gli interessi in sede di distribuzione di contingenti? E quale colpa attribuire agli uffici che, evidentemente, ne sanno meno dell'Organizzazione? Potrà essere obbietto che dei Comitati fanno parte anche i Rappresentanti delle Camere di Commercio aventi giurisdizione nel territorio di ciascuna provincia, ma non dimentichiamo che anche le Camere di Commercio sono attualmente in periodo di piena riorganizzazione, specie per quanto si riferisce al Commercio Estero, che molte vecchie Ditte sono scomparse, mentre

molte nuove si sono costituite, e che purtroppo, all'infuori di quelle delle grandi città, come Milano, Genova, Napoli, ecc. le altre Camere di Commercio non dispongono di quei mezzi e del personale che occorrerebbero per corrispondere in pieno alla necessità di accertamenti, censimento, statistica, rubricazione, ecc. in modo da fornire agli Organi ministeriali sicuri elementi di giudizio in sede di ripartizione di contingenti.

Appianate nel miglior modo tutte queste difficoltà, dopo discussioni interminabili per stabilire ogni volta se un prodotto destinato all'industria deve essere distribuito anche al commercio o viceversa, gli uffici giungono finalmente e con fatica ad effettuare una ripartizione del contingente, basando le assegnazioni alle singole Ditte sugli elementi forniti dai componenti i Comitati.

L'esperienza ha dimostrato che, in ogni caso, malgrado ogni sforzo e buona volontà, non è possibile accontentare tutti: chi non ha avuto, protesta per essere stato escluso, chi ha avuto protesta perchè ha avuto poco e così il malcontento dilaga, i reclami piovono e la stampa si rende portavoce di presunte pretese ingiustizie segnalate dagli interessati e che sarebbero state commesse dagli uffici.

E' da tener presente che in certi casi, quando cioè la ripartizione si rende nella pratica assolutamente inattuabile, una soluzione possibile ci potrebbe essere, ed è quella della messa del contingente « a dogana », vale a dire concedere alle Dogane l'autorizzazione di consentire direttamente l'importazione a coloro i quali man mano presentano il prodotto al confine, e ciò fino ad esaurimento del quantitativo stabilito. Questa soluzione presenta indubbiamente da un lato i vantaggi di eliminare la cessione dei permessi, di consentire l'utilizzo dei contingenti soltanto ai veri operatori lasciando da parte coloro che non sono in grado di poter importare e di ovviare a quelle sperequazioni ed esclusioni che, come si è dimostrato, è quasi umanamente impossibile evitare in sede di ripartizione effettuata a tavolino. D'altra parte, però, la soluzione « a dogana » presenta inconvenienti di altro genere e cioè quelli di dare la possibilità al più svelto ed abile degli importatori di coprire tutto il contingente e di

far trovare alla fine gli uffici doganali di fronte a partite di merci, che sono state pagate dagli operatori quando esisteva ancora una quota di contingente disponibile, ma che giungono al confine quando il contingente è stato già esaurito attraverso altre importazioni.

In questi casi, trattandosi di merce già pagata, non resta altra soluzione che quella di consentire l'importazione di queste partite, in più dei quantitativi previsti dagli accordi e questo può influire in senso negativo sull'economia valutaria ed industriale del Paese, specie quando si tratti di generi di cui esiste una produzione nazionale.

Risulta evidente, quindi, come anche il sistema « a dogana » presenti i suoi pregi ed i suoi difetti e, conseguentemente, come esso abbia i suoi sostenitori e i suoi critici, questi ultimi specie fra coloro i quali, attraverso il possesso di una licenza di importazione o di esportazione, si vogliono garantire, in unione ad altri privilegiati, il diritto di poter impor-

tare od esportare *essi soltanto* quella determinata merce.

Illustrata attraverso questi brevi cenni la spinosa questione dei contingenti e della loro ripartizione, esposti i vari aspetti del problema e le infinite difficoltà che si verificano non solo in Italia, ma in tutti i Paesi ad economia controllata, non resta che trarre una sola conclusione e cioè che, fino a quando le importazioni e le esportazioni saranno vincolate, non è possibile ottenere, come molti pretenderebbero, la perfezione.

Non resta quindi che formulare un auspicio e cioè che con il ritorno ad un mondo pacificato, fra la fiducia reciproca e la fratellanza dei popoli, nel quadro generale di una libera economia mondiale, vengano abolite tutte le restrizioni e le difficoltà valutarie e di scambio fra i Paesi, in modo che delle licenze d'importazione e di esportazione non resti più che il ricordo che per molti, purtroppo - dato quanto è stato detto - potrà essere anche un rimpianto.

GIUSEPPE FERRETTI