



SOCIETÀ ITALIANA PER LO STUDIO DELLA STORIA CONTEMPORANEA

Seminario nazionale sulla storia italiana del secondo dopoguerra 1943-1994

2° INCONTRO, BOLOGNA, VENERDÌ 12-SABATO 13 MARZO 2010

www.sisco.it

Le attività della Fiat in URSS. Ipotesi e spunti dalle carte della Fiat

Workshop SISCO, Bologna, 12-13 marzo 2010

Bozza. Si prega di non citare né fare circolare questo testo.

Valentina Fava

(Helsinki Collegium for Advanced Studies, Università di Helsinki e Foundation for the History of Technology in the Netherlands, Eindhoven)

Il 15 agosto 1966 venne firmato a Mosca l'Accordo Generale tra la Fiat e i Ministeri dell'Industria automobilistica e del Commercio estero dell'URSS per la costruzione dello stabilimento automobilistico del Volga, poi denominato VAZ (Volzhsky Avtomobilny Zavod). Esso entrò in funzione nel settembre 1970: si trattava di un impianto ad alta automazione capace di produrre 660.000 Fiat 124 l'anno, circa 2.200 al giorno, in due turni di 7 ore cadauno. Il suo impatto sulla produzione automobilistica sovietica fu radicale: tra 1965 e 1972, la produzione di automobili e veicoli commerciali aumentò da 200.000 unità a 1.200.000. La Fiat s'impegnava a fornire al Governo sovietico progetti e diritti di proprietà industriale di due modelli di vettura, derivati dal tipo Fiat 124 modificato per adattarsi alle particolari condizioni climatiche e stradali dell'URSS e la fornitura di un progetto completo per lo stabilimento di produzione e del necessario know-how. Era previsto che la Fiat acquistasse anche macchinario presso produttori specializzati e lo cedesse ai sovietici. La costruzione materiale dello stabilimento spettava invece ai russi così come l'acquisto di macchinario nell'area Comecon.

Il costo per la costruzione dello stabilimento nel febbraio 1966 era stimato in 642 milioni di dollari USA, di cui 247 milioni erano destinati ad acquisti in Italia, circa 55 milioni ad acquisti in America, Francia, Inghilterra, Belgio, Svizzera e Germania (questa percentuale crebbe al punto che furono previsti 50 milioni solo per acquisti negli Usa) e 340 milioni di dollari rappresentavano opere e mezzi di lavoro approvigionabili in Russia o in altre nazioni. Questa cifra non comprendeva, però, la consulenza per la progettazione tecnica dello stabilimento e della vettura, nonché per il trasferimento di *know-how* e metodi di assistenza; erano altresì esclusi l'acquisto di materiali speciali e le provvigioni dovute a terzi per brevetti o uso di ulteriore *know-how*.

L'accordo fu reso possibile dall'intervento in ambito finanziario dell'IMI, Istituto Mobiliare Italiano, rappresentato da Astorre Oddi Baglioni, che finanziò le linee di credito per gli acquisti in Italia (offrendo alla Vneshtorbank- Banca Nazionale Sovietica- un credito acquirente di 300 milioni di dollari a un tasso di interesse del 5,6% annuo) e aiutò le autorità sovietiche a ottenere dilazioni di pagamento sugli acquisti di macchinario estero. Determinante fu inoltre l'intervento del Governo Italiano che autorizzò uno stanziamento straordinario nel bilancio dello stato (36,5 miliardi di lire) da trasferire al

Mediocredito centrale e in seguito con una legge rese possibile un contributo di Mediocredito all'IMI in conto interessi per ridurre il costo annuo del prestito alla Banca Sovietica del 2,73% rispetto al tasso interbancario in vigore.

L'accordo per la costruzione del VAZ rappresentò un importante spartiacque nelle relazioni commerciali e tecnologiche tra le imprese occidentali e i governi socialisti; esso ebbe un'eco enorme nell'opinione pubblica sia ad est che ad ovest della cortina di ferro, al di là delle sue immediate ripercussioni sulla Fiat. Nelle pagine che seguono si cercherà di proporre alcune ipotesi sulle ragioni che resero possibile l'accordo tra l'impresa italiana e il governo sovietico, cercando di mettere in luce la dimensione "globale" dell'accordo. La costruzione dello stabilimento del Volga infatti appare come il risultato di una serie di dinamiche di natura tecnica, economico-finanziaria e di politica interna e internazionale, che originatesi in tempi e luoghi diversi, permisero all'impresa torinese di svolgere un'importante funzione di "rompighiaccio" nell'Europa della Guerra Fredda, funzione che si esaurì, però, con la firma del contratto e la realizzazione dell'impianto.

Nota sulla fonte e sugli obiettivi della ricerca

La micro-ricostruzione delle attività Fiat in URSS risponde a due esigenze:

- la sistemazione e valorizzazione della documentazione archivistica del Centro Storico Fiat- che prevede la pubblicazione di un quaderno dedicato all'attività della Fiat in URSS dal 1930 al 1980, serie "strumenti"- in particolare i fondi URSS (56 faldoni), Giovanni Agnelli (corrispondenza dal 1967 al 1981), Pedrana e UTS - e la raccolta ex novo di testimonianze orali su un momento particolarmente delicato nella storia dell'industria italiana e in particolare della Fiat (20).

- Il caso Fiat costituisce inoltre uno dei casi analizzati nell'ambito di un più ampio progetto di ricerca (Polski-Fiat; Volkswagen- Skoda; Renault-Dacia) finalizzato alla ricostruzione delle relazioni di lungo periodo tra multinazionali occidentali dell'automobile e governi dell'Europa centrale e orientale negli anni della Guerra Fredda. Al centro di questo progetto vi è il tentativo di comprendere il ruolo delle imprese europee nel consentire e promuovere la "circolazione" di tecnologia e sapere organizzativo e tecnologico negli anni compresi tra 1950 e 1990, e in particolare il loro ruolo nel minare le limitazioni al commercio internazionale e nel ristabilire relazioni economiche e tecnologiche tradizionali.

L'indagine avviene a un duplice livello: un primo livello prevede l'identificazione delle collaborazioni più importanti e di lungo periodo e dei "canali" che contribuirono a rendere la cooperazione tra imprese e i governi del blocco sovietico possibili; a livello "basso" nella ricostruzione della esperienza quotidiana di cooperazione tecnica e professionale che ebbe luogo tra i tecnici. Nel contesto delle teorie sulla costruzione sociale della tecnologia (STS) e della storia della circolazione del sapere e delle pratiche produttive, il reperimento dei dati quantitativi e la ricostruzione in chiave microstorica dei negoziati tecnici che accompagnarono il trasferimento di tecnologia e metodi organizzativi dall'impresa multinazionale ai produttori locali nei diversi contesti è finalizzata al tentativo di mettere in luce e comparare le diverse modalità di confronto, appropriazione, trasformazione e uso di queste conoscenze in diverse comunità di esperti del blocco sovietico.

Nel ragionare sul perchè fu proprio l'impresa italiana a segnare questa tappa nelle relazioni est- ovest si seguiranno diversi fili possibili di analisi senza volere definire, per ora, priorità o gerarchie eziologiche e si guarderà all'"accordo del secolo" come ad una tappa di una più complessa e articolata strategia di espansione all'est della Fiat e delle società ad essa legate nel periodo compreso tra 1960 e 1980.

1. La Ost-politik della Fiat e l'automobile come second best.

La letteratura sulla strategia di internazionalizzazione della Fiat e sulla figura del suo Presidente,

Vittorio Valletta dimostra l'esistenza, già dalla fine degli anni Cinquanta, di una decisa volontà da parte della presidenza Fiat di stringere rapporti di collaborazione tecnica con i paesi del blocco sovietico come conseguenza della possibile saturazione del mercato interno e della sempre più agguerrita concorrenza degli altri produttori europei derivante dalla creazione del mercato comune.

In questo contesto i paesi socialisti rappresentavano sia un interessante mercato di sbocco per i prodotti Fiat sia un possibile terreno di applicazione per le capacità impiantistiche maturate dall'impresa nel corso degli anni Cinquanta. Dal punto di vista delle produzioni automobilistiche, la Fiat da tempo monitorava ciò che accadeva oltrecortina, guardando con interesse alla mancanza di coordinamento e di un programma organico nella produzione automobilistica del Comecon e muovendosi con notevole abilità e competenza tra le incertezze e rivalità interne ad esso; tuttavia, al centro degli studi Fiat vi erano la Polonia (con la quale la Fiat firmò un contratto di licenza per la produzione di autovetture per l'impianto FSO nel 1965) e la Jugoslavia (nel 1954 la Fiat aveva firmato un accordo per la costruzione dell'impianto Crvena Zastava). L'avvicinamento della Fiat all'Unione Sovietica fu lento e per certi versi confuso nei suoi obiettivi: dopo una serie di viaggi di studio compiuti tra 1955 e 1960, la Fiat partecipò alla Missione Italconsult del 10-24 novembre 1961, finalizzata a sondare il terreno per un'eventuale cooperazione con l'Unione Sovietica nei paesi in via di sviluppo; a seguito della Mostra delle Realizzazioni delle Industrie Italiane, tenutasi a Mosca nel maggio 1962 e un primo incontro tra Chruščëv e Valletta, i tecnici italiani e sovietici cominciarono a lavorare concretamente su un progetto di consulenza Fiat per la modernizzazione della fabbrica di autocarri e trattori ZIL. Fu solo nel corso del 1965 che si cominciò a prospettare la possibilità che la Fiat progettasse un impianto automobilistico. Diversi elementi fanno pensare che per la Fiat l'accordo per il VAZ rappresentasse, oltre ad un importante strumento di comunicazione aziendale e una straordinaria esperienza di *learning* tecnologico, un cuneo di ingresso in un mercato potenziale per altre produzioni sue o di società ad essa legate. Dopo l'accordo per il VAZ, nessuna delle principali commesse alla Fiat riguardò l'automobile in senso stretto.

2. Un tolkach d'eccezione: la Novasider di Pietro Savoretti

Fin dal 1962, la rappresentanza della Fiat in URSS era stata affidata alla Novasider di Piero Savoretti. La Novasider iniziò a operare in URSS nel 1954 e aprì una sua sede a Mosca nel 1956. Fu la prima azienda italiana a organizzare mostre industriali specializzate di settore e a ottenere il riconoscimento dello stato giuridico da parte delle autorità sovietiche nel 1969. La Novasider era la rappresentante anche di Pirelli, ENI, Chatillon, e Innocenti in Unione Sovietica e si occupava della "esportazione di macchine e prodotti italiani in Unione Sovietica".

L'importanza della Novasider nel determinare il successo dell'accordo e in generale nel guidare l'attività della Fiat in URSS dal 1965 al 1980 non può essere sottostimata: nel 1982 Savoretti vantava di avere mediato la fornitura di 56 impianti completi da parte di imprese italiane e estere all'URSS. Tra di esse, oltre al VAZ, la fornitura di 11 navi petroliere e frigorifere per i Cantieri Navali di Trieste, 10 impianti meccanotessili, impianti BDP, Pirelli, Snia, Chatillon e di avere garantito massicci ordini alla Comau.

Formalmente, la Novasider forniva alle sue rappresentate un servizio di "express informatia", una sorta di analisi di mercato adattata al contesto sovietico; riferendosi al suo personale, Savoretti affermava: "ha acquisito una particolare specializzazione nelle analisi di mercato nel preparare di contundenti azioni promozionali, nel predisporre il materiale necessario (express informatia) in sostanza il modus operandi per promuovere la vendita di beni strumentali, servizi e prodotti in URSS. E ciò non solo presso gli organi ed Enti Centrali, presso i Ministeri dell'Unione ma anche presso gli Stabilimenti ed enti periferici, presso le organizzazioni e enti delle 16 repubbliche, in sostanza verso gli effettivi clienti".

Informalmente, come emerge dalla documentazione Fiat, il Savoretti agì da vero e proprio "facilitatore" in ogni trattativa tra Fiat e Governo Sovietico per quasi 25 anni, dal 1962 al 1984. La sua attività dal 1966 al 1982 è documentata dalla corrispondenza del Savoretti con Giovanni Agnelli, diventato nel 1966 presidente della Fiat. Da questo materiale è possibile comprendere come l'imprenditore genovese gestisse gli affari della Fiat e su quali preziosi contatti potesse fare affidamento in Unione Sovietica e in particolare quali fossero i suoi rapporti con Germen M. Gvishiani, vice presidente del Comitato Statale del Consiglio dei Ministri dell'URSS per la Scienza e per la Tecnica (GKNT) e con l'illustre genero, il Primo Ministro Aleksej N. Kossigyn. Gvishiani fu un alleato chiave per Savoretti e per la Fiat: egli appoggiò - così riferisce il Savoretti - l'impresa torinese per quasi vent'anni con la propria azione personale - tra le altre cose, sembra convincesse il suocero ad anticipare di un quinquennio gli investimenti in ambito automobilistico - ed ebbe un ruolo centrale nel passare a Pietro Savoretti le informazioni necessarie a condurre le trattative con il Governo Sovietico, suggerendo all'italiano da un lato come sfruttare o utilizzare le tensioni e difficoltà interne alla leadership sovietica; d'altro lato, informando il Savoretti - che lo accompagnava nei suoi viaggi all'estero - delle mosse della concorrenza. Questa vicinanza tra Savoretti e Gvishiani si presta a diverse interpretazioni, più o meno nobili, soprattutto nel periodo successivo alla costruzione del VAZ quando - riferisce Savoretti - il sostegno del GKNT alla Fiat fu assicurato anche a prescindere da motivazioni di ordine strettamente economico - negli anni Settanta la concorrenza sul mercato sovietico era divenuta molto più agguerrita e i prodotti Fiat faticavano a competere con quelli giapponesi, tedeschi e americani.

Appare interessante però seguire il labile filo che nelle lettere del Savoretti ad Agnelli unisce la sorte delle riforme in Unione Sovietica con le iniziative Fiat e il destino dei governi di centrosinistra in Italia. E' abbastanza evidente anche dall'analisi di altra documentazione prodotta dalla Novasider che al di là dell'importante componente tecnico commerciale, l'azione del Savoretti, e non solo, fosse guidata dalla convinzione che l'azione delle imprese italiane in URSS e più in generale l'apertura del mercato sovietico ai beni occidentali avrebbe contribuito a rafforzare il processo di riforme e coloro che all'interno dei partiti comunisti dell'est che lo sostenevano e di marginalizzare le forze conservatrici.

Fin dalla missione Italconsult del 1961, passando per le trattative tra Valletta e Tarasov, il ministro sovietico dell'industria automobilistica, nel 1966, esistono nelle carte Fiat molteplici ma frammentati e contraddittori riferimenti alla dimensione "politica" dell'accordo del VAZ e ad interventi di personaggi di spicco della politica italiana di quegli anni, per lo più di ambito governativo. Soprattutto per quel che riguarda il primo Vaz e l'accordo del 1966, il materiale Fiat conferma come Valletta si muovesse sapientemente all'interno di un progetto più ampio, politicamente concertato, rispondente in parte alle esigenze commerciali delle imprese italiane, in parte alle necessità energetiche del Paese (il gasdotto dell'ENI).

Lo scambio conclusivo delle trattative tra il presidente della Fiat e il ministro sovietico è chiarissimo: "(Valletta) Ricorda (a Tarasov) che non si tratta soltanto di un accordo tra le due parti ma piuttosto di un avvicinamento tra l'URSS e l'Italia. Proprio per questo vale di più un suo intervento personale presso il governo italiano per cercare di concludere con l'URSS trattative per grosse forniture in Italia. Una di queste grosse forniture è appunto in via di definizione con Fanfani e altri membri del governo: si tratterebbe di stipulare un contratto con l'URSS per far affluire il suo gas in Italia. Questo a suo parere vale molto di più degli acquisti di macchinario proposti".

Nelle righe successive:

"Valletta: ammiro vostro lavoro;

Tarasov: Quello che lei fa non investe solo la Fiat ma i rapporti italo-sovietici, quindi gli sforzi suoi li apprezziamo molto.

Valletta: Ritengo di fare solo il mio dovere, come dovrebbero fare tutti per la pace e l'amicizia tra i popoli".

Il confine tra la retorica e l'ideologia in trattative commerciali di questo tipo è ovviamente molto difficile da tracciare ma la strategia del "fronte" delle imprese italiane in URSS - inaugurata da Valletta e Mattei e concertata e proseguita da Piero Savoretti- necessita di essere ulteriormente indagata anche nella sua evoluzione a seguito della scomparsa dei due manager. Negli anni Settanta, soprattutto riguardo agli accordi per la fabbrica di autocarri Kamaz, Savoretti lamenterà non solo le difficoltà crescenti a ottenere finanziamenti ma anche e soprattutto lo scarso supporto politico. Dopo la morte di Valletta, sembrerebbe quasi che sia l'imprenditore genovese a gestire i rapporti con il mondo politico italiano necessari al buon esito delle trattative Fiat.

In modo analogo, non è chiara l'evoluzione delle relazioni, pur esistenti, del Savoretti con Mediobanca ed Enrico Cuccia e parte del mondo finanziario italiano, il cui supporto nei confronti delle iniziative del genovese appare incostante. La questione del finanziamento delle operazioni in URSS fu senz'altro centrale nel determinare il successo o l'insuccesso delle iniziative Fiat ma non nel 1966, quando anche il governo francese era pronto a concedere condizioni estremamente favorevoli all'URSS.

I documenti Fiat non consentono invece di avvalorare le ipotesi di un legame del Savoretti con il Partito Comunista Italiano. Se appare indubbio il legame del Savoretti con un parte della nomenclatura sovietica, dalle carte della Fiat quasi nulla emerge a proposito di eventuali legami di colui che veniva definito semi-affettuosamente il "compagno capitalista" con il PCI, esistono altresì prove della sua familiarità con Antonio Giolitti e in seguito con altri esponenti che dal PCI si erano allontanati nel 1956 ma nulla che permetta di asserire con decisione che vi fosse una consapevolezza da parte della Fiat di operare tramite una società controllata dal PCI. L'assenza di questo genere di informazioni è certo comprensibile: l'ingresso nell'organizzazione aziendale Fiat di persone legate al PCI era in questi anni cosa *non grata*; nel corso dell'affare VAZ fu creata addirittura una società esterna per fare lavorare quei traduttori e interpreti che in qualche modo avevano legami con il partito comunista italiano ma dei quali l'organizzazione Fiat aveva disperato bisogno. Due elementi potrebbero forse insospettire: il rifiuto opposto dalla Fiat al Savoretti in diverse circostanze riguardo alle possibilità che la Fiat entrasse nel capitale azionario della Novasider e la repentina interruzione del rapporto con la Novasider da parte di tutte le società del gruppo Fiat con la Novasider nel 1984. Tuttavia, in assenza di riscontri, proseguire oltre su questa linea sarebbe senz'altro una forzatura della documentazione disponibile.

Più documentata è invece l'importanza che ebbe per i sovietici l'esistenza di un Partito Comunista forte. Se Kossigyn in alcuni passaggi dell'incontro con Giovanni Agnelli sembrava riporre molta fiducia nella stabilità che un governo di centro sinistra avrebbe potuto dare all'Italia, da altre fonti emerge come i sovietici contassero sulla scarsa tolleranza delle imprese italiane nei confronti dei limiti imposti dalla Nato, considerando l'Italia come una "seconda Finlandia", e avessero alcune illusioni riguardo al possibile ruolo del partito comunista italiano nel rendere la collaborazione più "popolare" in Italia. La presenza di un partito comunista "forte" con un leader noto come Palmiro Togliatti contribuì a rendere l'accordo più gradito in Unione Sovietica, dove vi erano comunque forti resistenze politiche nei confronti della motorizzazione individuale e dell'accordo. Significativa da questo punto di vista appare la "confusione" del ministro Patolicek in visita in Italia che si riferiva alla Fiat come a un "monopolio statale": se l'E.N.I., Ente nazionale idrocarburi, era un ente statale (con una serie di specificità), la Fiat non lo era di certo. Quanto agli occhi dei sovietici contasse il fatto che le imprese con cui erano in procinto di trattare fossero imprese di stato, con fini diversi dal profitto, o occupassero per un motivo o per l'altro posizioni quasi monopolistiche, è senz'altro elemento da approfondire. Ciò certamente non escludeva un certo atteggiamento "predatorio" da parte dei sovietici nei confronti del partner italiano, citando Tarasov, ministro dell'industria automobilistica, nel 1966: "Dobbiamo spremere gli italiani il più possibile. Hanno più opportunità. Viaggiano ovunque. Hanno modi più semplici che fare le cose".

4. Il ruolo della tecnologia: un linguaggio tecnico comune e le macchine utensili americane

Al di là di quelli che potrebbero essere i fini giubilari della ricostruzione delle attività Fiat in URSS, il contenuto tecnico dell'accordo per il VAZ non può essere ignorato o ridotto a un corollario della politica.

Dall'analisi della documentazione più propriamente tecnica emergono due elementi importanti che potrebbero spiegare il successo dell'accordo per il VAZ e il "relativo" minore successo delle successive trattative Fiat: la particolare assonanza tra il linguaggio produttivo tra il vecchio Valletta e i rappresentanti dell'apparato sovietico e la questione delle macchine utensili americane.

Una prima e ancora incompleta lettura delle carte mette in luce una certa armonia di visioni tra i dirigenti sovietici e la Fiat non tanto e non solo per quel che riguardava le condizioni economiche e tecniche dell'Accordo e le caratteristiche del modello scelto, la Fiat 124, quanto piuttosto per quel che riguardava il modo di intendere la produzione, la motorizzazione e l'uso dell'automobile. Vi sono nel modo di intendere l'automobile dell'ormai anziano Valletta e dei riformatori sovietici alcune assonanze, un linguaggio comune che rendevano il professore – e forse una certa parte del mondo imprenditoriale italiano – un interlocutore possibile e per certi versi naturale in Unione Sovietica.

Sotto questo profilo, Valletta offriva ai sovietici non solo le “capacità organizzative” idonee a costruire e far funzionare un impianto da 600.000 veicoli all'anno, destinato a dare un significativo incentivo alla motorizzazione dell'Unione Sovietica ma anche delle rassicurazioni sui limiti della motorizzazione stessa. Paradossalmente, proprio quelli che sono considerati gli errori del vecchio Valletta e che penalizzarono la Fiat sui mercati maturi come quello americano costituirono un vantaggio in Unione Sovietica, dove la profonda ambivalenza delle autorità nei confronti della motorizzazione di massa e le caratteristiche della pianificazione posero un muro rispetto alle strutture organizzative più decentrate e flessibili proprie della *flexible mass production* e alle nuove strategie di marketing e differenziazione di prodotto che si stavano affermando tra i produttori mondiali e che tentavano anche altri produttori di oltre cortina- nel luglio 1968 la Skoda chiedeva alla Fiat una consulenza sulle strategie di marketing del prodotto. Sotto questo profilo, se si guarda alla recente letteratura sui consumi in Unione Sovietica, appare con forza come la Fiat proponesse un modello di sviluppo per l'industria automobilistica compatibile sia con le esigenze economiche sia con l'ideologia sovietica, che se, tra mille ambivalenze, apriva alla produzione di beni di consumo e iniziava timidamente a riconoscere l'esistenza dei bisogni della popolazione non rinunciava affatto alla ferrea volontà di “controllarli”. L'adesione “letterale” di Valletta al fordismo, la sua ammirazione per l'America come terra del “cult of production” ma non del “cult of waste” rappresentava a est della cortina di ferro un modello organizzativo possibile e per la Fiat un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti.

4. Le macchine utensili americane. Un' “americanizzazione” di seconda mano?

Un altro elemento che ebbe un ruolo importante nel permettere la partnership tra la Fiat e il governo sovietico fu, paradossalmente, proprio lo stretto legame della Fiat, e in particolare di Valletta con l'industria americana e con gli ambienti politici americani. Valletta procedette infatti sempre e solo dopo avere ricevuto l'avvallo dell'amministrazione americana e, come riportano Siegelbaum e Bairati, nell'ultimo incontro precedente l'accordo promise che non avrebbe mai firmato un accordo contrario agli interessi americani.

I sovietici, da parte loro, fin dall'inizio del negoziato con la Fiat non fecero mistero del loro interesse per le macchine automatiche americane che erano parte integrante del ciclo produttivo di Mirafiori, impianto per il quale avevano sviluppato un vero e proprio culto. Il progetto tecnico consegnato alle autorità sovietiche nel gennaio del 1966 prendeva come riferimento lo stabilimento di Mirafiori con tutti i “miglioramenti e perfezionamenti che la Fiat userebbe per rifare l'attrezzamento per la 124 a Torino” dal punto di vista del macchinario, dei mezzi adottati per la movimentazione del materiale e dei sistemi di immagazzinamento, l'organizzazione di fabbrica avrebbe a sua volta avuto come

riferimento quella di Mirafiori ma, si notava, la Fiat era particolarmente aperta a eventuali revisioni da parte dei tecnici sovietici data l'estrema importanza delle esigenze e dei fattori locali e ambientali". Lo stabilimento del Volga sarebbe stato però contraddistinto da un grado particolarmente alto di meccanizzazione che sarebbe stato garantito dalle macchine statunitensi e tedesche e italiane (si noti inoltre che da una prima previsione di spesa per macchinario estero complessivo di circa 700 milioni di dollari si era arrivati a chiedere un finanziamento di 50 milioni solo per gli acquisti in USA e di 120 milioni per gli acquisti in Germania Federale). Dal materiale Fiat emerge un forte interesse dei referenti sovietici per la ripresa degli scambi con gli USA e si ha in alcuni passaggi l'impressione che essi chiedessero alla Fiat rassicurazioni sul fatto che fare affari con la Fiat avrebbe contribuito a semplificare le relazioni commerciali e tecnologiche con l'America.

E infatti, l'accordo del 1966 suscitò vive preoccupazioni nel mondo industriale americano e forse anche qualche speranza. Più che di preoccupazioni strategiche si trattava di preoccupazioni commerciali: un articolo uscito su Forbes, il 1 ottobre 1966, e intitolato *To Russia without Love* definiva senza mezzi termini la Fiat come un "middleman for the US machine industry". Tre quarti (l'autore esagera n. d a.) del macchinario che la Fiat avrebbe installato per i sovietici sarebbe stato secondo l'autore di origine americana, acquistato o direttamente in USA o indirettamente dalla sussidiarie delle imprese americane in Europa.

Se il segretario di stato Americano Dean Rusk continuava ad insistere sull'importanza di indurre i sovietici a spostare i loro investimenti dai settori strategici a quelli di consumo, in realtà l'Intelligence USA, come dimostrava il contenuto nel *Report* del *Subcommittee on International Trade* che, nel 1966, fu incaricato di valutare le conseguenze dell'accordo tra la Fiat e l'URSS- non faceva troppo affidamento sulla reale portata dell'apertura sovietica alla produzione di beni di consumo. Nell'esprimere un parere in linea di massima positivo nei confronti delle decisioni del Governo, i relatori avevano soprattutto tenuto conto del fatto che la Fiat, se non avesse potuto comprare negli Stati Uniti, avrebbe comprato altrove, o dalle produttrici di macchinario europee o dalle concessionarie delle imprese americane in Europa. Avevano inoltre messo in risalto che in primo luogo la Fiat aveva chiesto di acquistare macchine specializzate e progettate per la produzione della 124- non facilmente adattabili a altre produzioni- e, in secondo luogo, che la casa torinese non avrebbe potuto esportare in Unione Sovietica macchinario considerato strategico perché si sarebbe imbattuta nella famigerata seppur sempre più corta lista del CoCom (Coordinating Committee).

Alla luce della recente letteratura sulle relazioni commerciali nella Guerra Fredda e sulla crescente insofferenza delle imprese americane nei confronti delle resistenti limitazioni al commercio con i paesi del blocco socialista, va forse indagato meglio il ruolo della Fiat che, importando palesemente per la prima volta macchinario americano in URSS, sostenne le richieste delle imprese americane di macchinario, che premevano affinché i vincoli al commercio con il mondo socialista fossero ridotti e temevano la crescente competizione europea di fronte a quella parte di amministrazione americana e di opinione pubblica, ancora restia a mandare macchinario specializzato in Unione Sovietica.

Si tenga presente che nel decennio successivo, l'arrivo massiccio sul mercato sovietico di macchinari di produzione americana, giapponese e tedesca avrebbe messo in grande difficoltà la Fiat. Nel 1966 però a molti conveniva che la Fiat siglasse l' "Accordo del secolo".

