

13

SEDUTA DI GIOVEDÌ 10 OTTOBRE 1985

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE DAMIANO POTÌ

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 15,10.

Audizione del dottor Domenico Faro, Presidente della ITALTEL, della dottoressa Marisa Bellisario, amministratore delegato, del dottor Dario Faogioni, responsabile relazioni esterne, e del dottor G. Umberto Pedroni, dirigente, e del dottor Nicola Canziani, amministratore dell'ITALTEL-TELEMATICA.

PRESIDENTE. Rivolgo il benvenuto della Commissione ai rappresentanti dell'ITALTEL e dell'ITALTEL-Telematica.

DOMENICO FARO, *Presidente dell'ITALTEL*. Desidero, a nome dell'ITALTEL, ringraziare vivamente il Presidente e i membri della X Commissione trasporti per averci dato la possibilità di esporre, in questa sede altamente qualificata, considerazioni e valutazioni sull'importante tema dello sviluppo dei servizi telematici del nostro paese, con particolare riferimento ai problemi che gravano nel comparto manifatturiero nazionale e alla posizione della nostra azienda, fortemente coinvolta e impegnata in questo campo.

Mi sia consentito introdurre l'argomento con alcune considerazioni di carattere generale, lasciando poi all'amministratore delegato dell'ITALTEL la trattazione dell'argomento in misura più dettagliata e ampia.

È a tutti noi noto come termini del tipo telegrafia, telefonia, telecomunicazioni, informatica, trasmissione dati, telematica, sistemi di utente, burocratica e via dicendo, nati nel tempo con ben appropriate collocazioni funzionali, vengano progressivamente travolti e snaturati dalla penetrante forza evolutiva delle tecnologie elettroniche che spingono incessantemente verso la formazione di un gigantesco sistema di teleinformazione inte-

grato delle tecniche e dei servizi, nel quale i segnali voce, video e dati vengono elaborati e trasmessi su un unico supporto e con un unico trattamento e nel quale sarà ben difficile non solo disegnare aree tecniche e di mercato differenziate, ma anche distinguere con certezza i campi afferenti alla competenza privata e a quella pubblica.

Ne discende una prima attenzione che raccomanda di esaminare i problemi della telematica in modo non disgiunto da quelli connessi con l'evoluzione della telematica di base e della grande e media informatica.

Siamo ancora ai primi passi di questa complessa e difficile marcia evolutiva, ma è certo che una componente determinante per il raggiungimento del futuro sistema integrato è quella che contempla l'espansione dei nuovi servizi. Questi sono essenzialmente fondati sullo sviluppo di una vasta gamma di sistemi intelligenti d'utente, ricadenti nell'area aperta alla concorrenza e sulle reti specializzate di intercollegamento che investono in buona parte anche l'area di competenza posta sotto il monopolio. Quindi mano privata e mano pubblica entrano in una più stretta interrelazione che deve essere ben governata per evitare confusione, sperperi e attardamenti. È un'area, questa dei nuovi servizi, destinata a grande sviluppo in futuro, tale da coinvolgere quote di prodotti *hardware* e *software* assai rilevanti, certamente con incidenze via via superiori a quelle riservate separatamente alle telematiche e all'informatica tradizionale. A queste si aggiungono numerose nuove aziende elettroniche nate recentemente e tagliate appositamente per soddisfare le esigenze dei nuovi servizi: tutto ciò ha creato, dal lato dell'offerta, un sovrappiù di aziende manifatturiere e lo scatenarsi di un'aspra concorrenza resa ancor più tale dalla frammentazione del mercato, ancora del tutto incipiente, e

dalla rapida obsolescenza dei prodotti proposti all'utenza.

Solo una adeguata condotta manageriale di scelta di prodotti e di alleanze, e questa spetta all'industria, ed una lungimirante politica governativa di sostegno industriale, e questa spetta allo Stato, potranno assicurare, da un lato, moderni servizi all'utente, e dall'altro, condizioni di stabile sopravvivenza all'industria manifatturiera nazionale operante in questo settore.

Mi auguro che dalla esposizione del punto di vista dell'ITALTEL come tra poco verrà fatta, i membri della Commissione possano trarre utili indicazioni che, unite alle notizie già raccolte o in fase di futura acquisizione, consentano loro di formulare un efficace rapporto finale, con le proposte di provvedimenti atti ad assicurare al nostro paese una posizione di tutto rilievo nell'evoluzione dei servizi telematici e la presenza di una vitale e promettente industria nazionale in questo comparto, nel quale l'ITALTEL intende giocare un ruolo di primo piano.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Desidero illustrare brevemente la documentazione che ho consegnato alla Commissione e che sicuramente sarà di supporto all'indagine conoscitiva che la stessa sta svolgendo.

È stato redatto il bilancio consolidato del raggruppamento ITALTEL e ITALTEL-Telematica, società questa che ha il compito specifico del settore telematico per quel che riguarda la produzione, la progettazione e il *marketing*. È stato aggiunto un *dossier* da noi elaborato che riguarda l'Europa delle telecomunicazioni. Si tratta del secondo annuario sulle telecomunicazioni da noi predisposto. Ci è sembrato significativo quest'anno concentrarlo sull'Europa proprio per l'importanza che collaborazioni di tipo europeo hanno per questo settore. Infine – ed è questo il documento che prenderò in esame nel corso del mio intervento – abbiamo predisposto per quest'incontro alcune note informative *ad hoc*. Mi scuso

per gli eventuali refusi dovuti alla tempestività con cui il documento è stato redatto. Comincerò dalla pagina 2.

La velocità di diffusione in Italia della telematica dipende, oltre che dal superamento di un certo « ritardo culturale » – per altro presente in alcuni paesi industrializzati diversi dal nostro – anche dal ritmo con cui si svilupperanno le telecomunicazioni e dal rispetto dei tempi di realizzazione dei programmi contenuti nel piano nazionale delle telecomunicazioni per il 1985-1994 del Ministero delle poste e telecomunicazioni, approvato dal CIPE con delibera del 1° agosto 1985.

Tale piano, che prevede investimenti per 100 mila miliardi a lire correnti, è il quadro generale di riferimento di tutte le iniziative in corso. In esso, oltre il 50 per cento dei suddetti investimenti è destinato allo sviluppo delle reti, sia di quella telefonica di base, sia di quelle specializzate, mentre buona parte del restante 50 per cento è destinato ai terminali di utente (terminali telefonici, telematici, *software* applicativo, altri sistemi quali Pabx, Lan, eccetera), cioè a quanto va sotto il nome di « telematica ».

Va sottolineato a questo proposito che l'Italia, pur figurando a livelli europei quanto al rapporto tra investimenti in telecomunicazioni e prodotto interno lordo, sconta in realtà un notevole distacco in termini di valori assoluti a causa della modesta entità del prodotto interno lordo nazionale rispetto a quelli degli altri paesi europei. Dunque, se le telecomunicazioni possono costituire un elemento trainante per lo sviluppo economico del nostro paese, investimenti maggiori in questo settore potrebbero avere un maggiore effetto trainante per la nostra economia.

Per quanto riguarda le infrastrutture, attese particolari vengono riposte sulla rete Itapac a commutazione di pacchetto (fornita dalla ITALTEL e, su licenza di quest'ultima, dalla FACE) che porrà finalmente l'Italia al livello dei paesi suoi concorrenti nella CEE e, grazie anche alle sue caratteristiche tecniche, sarà in grado di favorire il decollo dei *value added servi-*

ces, cioè dei nuovi servizi telematici a valore aggiunto.

Vale la pena di ricordare anche che il mercato del trasporto dei dati, che la rete Itapac può fornire, è nettamente più alto, in termini quantitativi – anche in paesi più avanzati di noi nello sviluppo di tale settore, come negli Stati Uniti d'America – rispetto al valore aggiunto. Spesso, infatti, si è parlato in Italia di servizi a valore aggiunto senza ricordare che, fatto 100 il mercato totale, 90 è costituito dal mercato del trasporto dei dati e 10 è costituito dai servizi a valore aggiunto, che sono importantissimi, per altro, in termini prospettici. Questo dice tutta l'importanza di fornire, intanto, un trasporto dei dati efficiente nel nostro paese.

La rete Itapac sarà estesa, nel 1986, a tutto il territorio nazionale e potrà collegare fino ad 8 mila utenti. Essa può praticamente collegare, già da quest'anno, 5 mila utenti.

Successivamente sarà realizzata, secondo le previsioni, la rete internumerica integrata nei servizi (che sarà la rete degli anni duemila) oltre alla rete dei collegamenti diretti numerici ed a quella *telex*.

L'insieme di tali reti – le quali, per altro, vengono ricordate in qualche allegato – costituisce il pacchetto di offerta per le aziende che hanno bisogno di trasporto e di trattamento dei dati.

Nel rispetto dei programmi contenuti nel piano nazionale delle telecomunicazioni, il Ministero dell'industria ha poi elaborato, nell'aprile scorso, un piano per una politica industriale nel settore delle telecomunicazioni, in cui viene esaminato in termini più specifici il tema dell'offerta e viene evidenziata la necessità di accelerare l'ammodernamento del sistema delle telecomunicazioni anche per favorire lo sviluppo della telematica, attraverso un incremento intorno al 10 per cento degli investimenti previsti nel piano decennale.

Non vi è dubbio che lo sviluppo della telematica è fortemente condizionato dallo sviluppo delle reti pubbliche e dagli investimenti globali che a tale settore sono destinati. Pertanto, riteniamo che la

proposta di piano incentivato che è oggetto della bozza elaborata dal Ministero dell'industria possa essere esaminata e discussa in tempi brevi proprio per potere fare decollare in termini più veloci il settore.

Per quanto riguarda maggiori investimenti per aggredire il mercato, riteniamo che vi siano stati dei ritardi dipesi sia dall'insufficienza degli investimenti, sia da problemi di poca chiarezza, in qualche caso, delle competenze dei vari gestori. Ad esempio, non vi è dubbio che una delle ragioni per le quali la rete Itapac sta facendo fatica a decollare sta nelle incertezze che fino a poco tempo fa hanno pesato tra le responsabilità della SIP, da una parte, e, dall'altra, quelle del Ministero delle poste e telecomunicazioni. Tali responsabilità sono state successivamente chiarite nella definizione della convenzione, tuttavia ancora oggi determinano alcune incertezze.

Riteniamo anche che sarebbe opportuno l'esame, oltre che del piano incentivato proposto nella bozza di piano del Ministero dell'industria, anche di progetti di telematizzazione diffusa, sull'esempio di quanto è stato realizzato dalla pubblica amministrazione francese relativamente all'annuario telefonico elettronico.

È chiaro che si tratta di iniziative che rivestono un forte interesse per il nostro paese perché stimolano il progresso economico e sociale ed offrono una ricaduta sia per le industrie manifatturiere, sia, più in generale, per le industrie di servizi. Sono, d'altra parte, dei progetti che difficilmente possono essere finanziati in una normale gestione da parte dell'esercente (per esempio, da parte della SIP), proprio perché il loro ritorno non si presenta in termini normali come ritorno di investimenti, trattandosi di un investimento che risulta giustificato in una visione lungimirante di sviluppo della telematica nel nostro paese. (In Francia, dopo un decollo faticoso, sono oggi installati circa 2 milioni di terminali e sono nate moltissime aziende che a tale servizio sono collegate. In altre parole, il fatto che tutti questi terminali siano stati dif-

fusi dalla pubblica amministrazione francese ha fatto nascere una miriade di aziende, piccole e grandi, fornitrici di servizio di *data-base*, le quali hanno costituito uno sviluppo completamente addizionale rispetto ad una politica inerziale).

Dunque, si tratta di un tipo di progetto che può essere considerato solo in una visione politico-economica del paese e non soltanto dal punto di vista del gestore del servizio di telecomunicazioni.

D'altra parte, accanto ai servizi a valore aggiunto, che potranno svilupparsi proprio sulla base di reti come la Itapac, esistono altre aree di mercato della telematica che secondo noi sono altrettanto importanti e che dovrebbero essere stimolate attraverso specifiche sperimentazioni. Ricordo, per esempio, dei sistemi per la soluzione di problemi ecologici (disinquinamento delle acque), dei sistemi per l'ottimizzazione dei cicli produttivi di bacini monoprodotto (come quelli di Prato, Sassuolo e Lissone), nonché dei sistemi per l'ottimizzazione di bacini monofunzione (come i porti) e dei sistemi per l'agricoltura. Sono tutti sistemi che trovano giustificazioni sia di carattere sociale sia di carattere economico e che potrebbero dare un impulso nuovo alle applicazioni telematiche.

Tutti gli esempi che abbiamo citati si manifestano in generale in aree territoriali dove si riscontra congiuntamente sia la domanda da parte della pubblica amministrazione sia da parte del sistema delle imprese.

L'offerta di servizi reali in questi ambiti corrisponderebbe quindi all'esigenza di estendere e qualificare i servizi sociali e, contemporaneamente, proporre servizi all'emittenza.

Nostre stime ITALTEL indicano in 10 mila miliardi di lire, a prezzi 1985, il valore di tali opportunità - che specifichiamo con il titolo di telematica-territorio - nel quinquennio 1986-1990. In questo settore la ITALTEL sta già operando attraverso la partecipazione al progetto per l'integrazione telematica dell'area comprensoriale dell'alto novarese, denominato Itaca, che si propone di fornire

un pacchetto integrato di servizi telematici, sia nel campo della protezione del territorio, della tutela lacuale, del controllo dell'inquinamento atmosferico e della formazione, sia in quello dell'assistenza alle imprese.

Progetti di questo genere potrebbero trovare utilizzazioni nel nostro paese e costituire un impulso importantissimo per il settore della telematica, con ricadute importantissime su aspetti sociali e per la soluzione di problemi vivamente sentiti.

Un discorso a sé merita il processo di informatizzazione della pubblica amministrazione che, essendo il principale « cliente » del paese, influenza con le sue politiche le scelte delle società produttrici di *hardware* e di *software*.

La telematica offre alla pubblica amministrazione centrale e periferica un'occasione di riorganizzazione e di semplificazione burocratica, e fornisce alla pubblica amministrazione locale il mezzo per aprire al territorio le proprie strutture, proprio tramite quegli esempi di applicazione che abbiamo fatto prima.

I servizi che attraverso la telematica potranno essere attivati sono molteplici: catasto edilizio automatizzato, gestione e controllo dei consumi energetici (insieme all'ENEL abbiamo dei progetti avviati in questo settore specifico), controllo e gestione dei servizi pubblici di trasporto, controllo ambientale e della gestione dei rifiuti, automazione delle unità sanitarie locali, sistemi informativi per le nascenti « agenzie del lavoro ». In questi settori esistono, a stati più o meno embrionali, una serie di iniziative che certamente potrebbero trovare un impulso più accentuato di quello che finora hanno avuto, nel senso che sono ancora iniziative relativamente sparse e che, soprattutto, si avviano con una fortissima lentezza. Credo che iniziative di questo tipo, per il tipo di ricadute che possono avere nello sviluppo economico del paese, dovrebbero essere favorite rispetto ad altri progetti più tradizionali.

Nella realtà, però, la pubblica amministrazione, con qualche eccezione sempre valida, non ha dimostrato una sufficiente

sensibilità verso questi problemi. In generale, il processo di informatizzazione procede in maniera disordinata come confermano i dati dell'ultima relazione del provveditore generale dello Stato e relativi al 1984. Nonostante la spesa informatica di ministeri, aziende autonome ed enti pubblici sia stata di 1.300 miliardi (il 20 per cento in più del 1983), ancora la quota di vecchi *computers* in affitto è rilevante, mentre è assolutamente minima la presenza di *personal computers* e di applicazioni nuove – quali quelle che abbiamo citato – che potrebbero rinnovare sostanzialmente il servizio che la pubblica amministrazione presta.

Riteniamo che esista una carenza di coordinamento e di razionalizzazione nel processo di informatizzazione delle strutture delle pubbliche amministrazioni. Mi rendo conto che quest'affermazione non rappresenta una novità, ma è una constatazione di fatto. Sappiamo anche che la commissione Gaspari ha rivolto un'attenzione a questo problema e lo sta affrontando, ma quello che manca, forse, è un organo della pubblica amministrazione che istituzionalmente promuova e sostenga le iniziative di telematizzazione di determinati servizi erogati dalle pubbliche amministrazioni a favore dei cittadini (esempio: trasporti, ecologia, istruzione, sanità, eccetera), coordinando soluzioni sistemiche generali di grande portata ed evitando sovrapposizioni ed incompatibilità tra i progetti realizzati dalle diverse amministrazioni. Cito un esempio che può sembrare banale: senza questo coordinamento c'è il rischio che ogni ministero realizzi una propria rete di telecomunicazione senza, però, che le une siano compatibili con le altre. Non è difficile invece immaginare una rete che possa rappresentare una soluzione per tutta la pubblica amministrazione, cioè realizzando una possibilità di collegamento tra i vari ministeri, cosa che credo rappresenti uno dei problemi fondamentali per la razionalizzazione dell'amministrazione. Dunque, uno studio organico potrebbe realizzare quella che io ho definito « un'autostrada di telecomunicazioni » per

la pubblica amministrazione, naturalmente appoggiandosi alla Itapac.

E volendo fare un ragionamento forse di parte, ma senz'altro profondamente corretto se riferito ad un'azienda italiana, c'è da augurarsi che tutte le volte che gli amministratori si troveranno a dover scegliere tra un prodotto italiano e un prodotto estero (e quando parlo di prodotto italiano mi riferisco non soltanto alla produzione, ma anche alla ricerca e allo sviluppo), nel rispetto delle regole di competitività, a parità di prezzo e di prestazione, scelgano il prodotto italiano, così come negli altri paesi normalmente viene fatto. Devo dire che trovo un po' curioso che le amministrazioni locali, che lamentano problemi di occupazione, preferiscano ad un nostro prodotto quello importato da altri paesi, quasi dissociando la loro responsabilità di scelte rispetto alla loro possibilità di amministratori pubblici di una stessa regione. Non voglio fare esempi perché sarebbero antipatici, ma credo siano facilmente recuperabili. Un altro elemento di chiarezza concerne la disciplina di omologazione dei prodotti telematici nei vari paesi europei. È necessario che in questo campo l'Italia adotti norme equipollenti a quelle delle altre nazioni, che utilizzano l'omologazione come uno strumento efficace di politica industriale. Un passo avanti positivo in tale posizione è costituito dalla recente firma dell'accordo di cooperazione nel campo della radiotelefonìa cellulare numerica tra DGT francese, Bundespost e SIP. Tale accordo prevede, come obiettivo prioritario, l'accelerazione nella definizione delle normative CEPT e consentirà lo sviluppo, dopo la definizione della normativa, del radio mobile europeo. A tale riguardo va per inciso ricordato che è in atto una collaborazione europea realizzata tramite il consorzio ATR, cui partecipa ITALTEL unitamente ad Alcatel, Thomson e SEL.

Tra gli esempi negativi va purtroppo citato il caso dei Tabx (centralini privati): in Italia, a fronte di un mercato totale di 130 miliardi, assistiamo ad una segmentazione per la quale sono stati omologati

ben 16 diversi fornitori. La Francia ha invece omologato 3 fornitori, la Germania 2. È chiaro che questo tipo di segmentazione del mercato va anche a danno della competitività dell'offerta perché nessuno raggiunge i volumi sufficienti e l'industria nazionale finisce col trovarsi chiaramente in difficoltà.

Credo che non valga la pena qui ricordare quello che in più occasioni è stato fatto e che rappresenta uno dei capisaldi della nostra strategia, vale a dire l'importanza assunta dal settore delle telecomunicazioni e della telematica nell'ambito delle alleanze europee.

Ritengo altresì importante sviluppare accordi di collaborazione anche con aziende americane e giapponesi, ma in quest'ottica, che deve essere necessariamente attenta al mondo internazionale, è fondamentale che le aziende europee trovino punti di convergenza in particolare per la ricerca e sviluppo. Non dobbiamo, infatti, dimenticare che uno dei punti di forza dell'Europa è rappresentato dal proprio mercato che nel suo insieme viene considerato equivalente a quello americano e che per questo può dare la possibilità, sempre che si trovino le necessarie sinergie, alle stesse aziende europee di fare investimenti di ricerca e sviluppo comparabili a quelli delle aziende americane.

Desidero ricordare che quando si parla di ricerca e sviluppo e di autonomia tecnologica non ci si limita ad argomenti teorici o di lungo periodo, anzi è necessario riferirsi a problemi di breve periodo, di occupazione e di competitività. Quest'ultima, infatti, si gioca sempre più nel campo della ricerca e sempre meno nelle fabbriche perché, appunto, l'occupazione si va spostando dalle fabbriche alla ricerca. Pertanto, rinunciare all'autonomia tecnologica e alla ricerca e sviluppo vuol dire non controllare la competitività dei prodotti e perdere in prospettiva l'occupazione che tende a diventare più significativa. A tale proposito ricordo due cifre in grado di dimostrare la situazione relativa al settore della commutazione pubblica: nel 1980 avevamo 11 mila addetti,

di cui 10 mila in produzione e mille nella ricerca, *marketing*, eccetera; nel 1990 avremo per produrre il doppio di volume soltanto 4.500 unità, di cui 2.500 destinate alla ricerca.

Come dicevo prima, anche i dati dimostrano che rinunciare alla ricerca vuol dire rinunciare all'occupazione del futuro e non avere in mano il valore aggiunto. Per altro, non dimentichiamo che in passato la politica tradizionale delle multinazionali è sempre stata quella di offrire occupazione nelle fabbriche per contro mercato. Oggi, però, questo tipo di accordo non è più conveniente né per l'Europa né per l'Italia.

Per quanto riguarda le applicazioni pratiche di telematica, non è il caso di entrare nel merito; ricordo solo che le applicazioni classiche sono nel campo della *office automation* e a lungo termine nell'automazione della casa. Ho già ricordato l'applicazione della telematica al territorio dove un'azione coordinata da parte della pubblica amministrazione potrebbe certamente portare a risultati interessanti.

Non affronto in questa sede il capitolo relativo al profilo della ITALTEL, mi limito solo a ricordare alcune caratteristiche della nostra società perché normalmente forniamo dati consolidati e quindi meno noti. Innanzi tutto, la ITALTEL-Telematica è oggi la maggiore realtà industriale del settore, con un organico, al 30 giugno 1985, di 4.525 addetti: progetta, produce e commercializza sistemi, apparecchiature e terminali per l'*office automation* e le telecomunicazioni private; è, inoltre, tra i maggiori produttori europei di telefoni.

In Italia ITALTEL-Telematica è *leader* nei mercati delle centrali private di commutazione e dei terminali telefonici con quote di partecipazione che si aggirano attorno al 40 per cento.

Sede e stabilimento si trovano a Santa Maria Capua Vetere, mentre gli uffici commerciali sono situati nelle principali città italiane.

Nel settore della ricerca e sviluppo sono impegnati circa 230 ricercatori, di

cui circa la metà impegnati a Santa Maria Capua Vetere, dove abbiamo realizzato con successo l'operazione destinata ad affiancare un altro laboratorio a quello già esistente a Milano. Oltre ad aver realizzato il maggior laboratorio del settore esistente al sud, con soddisfazione abbiamo avuto la possibilità di assumere personale neolaureato estremamente qualificato proveniente dall'università di Napoli. Tale laboratorio così « giovane » ha già realizzato in modo completo due o tre progetti nel settore dei terminali telefonici.

Vorrei ricordare che, nonostante la specializzazione dei nostri stabilimenti realizzata in questi ultimi anni, esiste ancora una disseminazione di prodotti dovuta all'organizzazione precedente, per cui la ITALTEL-Telematica produce ancora in parte per conto della SIP. Il fatturato relativo ai soli prodotti telematici è stato nel 1984 superiore ai 200 miliardi di lire, con un incremento del 31 per cento rispetto al 1983 e con uno sviluppo che è stato certamente più forte dell'inflazione e che è ulteriormente più alto, se lo si guarda in termini di volume, perché nel settore i prezzi sono stabili o decre-

Ricordo ancora che nel periodo 1980-1984 gli addetti alla ricerca e alla produzione nel settore della telematica sono cresciuti da 900 a 1.900 unità circa e a fine 1985 sfioreranno le 2.200 unità. In questo modo è stato possibile assorbire gradualmente a Santa Maria Capua Vetere il personale, che si rendeva libero per la diminuzione di attività nel settore dell'elettromeccanica, nel campo delle telecomunicazioni pubbliche con lo sviluppo dell'attività telematica.

È questa una realtà poco nota perché siamo un'azienda che ha dovuto affrontare globalmente problemi di forte riduzione del personale, problemi che sicuramente si ripresenteranno in futuro ma che non ci hanno impedito, almeno per quanto concerne il campo della telematica, di raggiungere risultati positivi. In generale i dati economici dell'ITALTEL possono essere trovati nel bilancio. Ri-

cordo soltanto che nei primi sei mesi del 1985 abbiamo realizzato un profitto superiore a 16 miliardi. Prevediamo per la fine dell'anno un risultato di utile con prospettive ancora migliori di quelle del 1984. L'anno in corso si avvia ad essere pertanto il terzo a concludersi in senso positivo, dopo un periodo di crisi. In questi stessi anni abbiamo realizzato una forte trasformazione verso l'elettronica; quasi tutti i nostri prodotti sono elettronici e prevediamo di giungere per il 1987-1988 in una situazione tale che ci consenta di avere tutti prodotti elettronici.

Vorrei adesso soffermarmi brevemente sul problema delle collaborazioni industriali, in particolare per quanto riguarda il settore della telematica. Abbiamo sviluppato in questi anni una serie di accordi con varie aziende che ci hanno permesso, insieme alla nostra attività di progetto, di rinnovare completamente il nostro catalogo. Attualmente ci avviamo ad un programma di collaborazione che fondamentalmente si articola secondo alcune linee che qui enuncerò. Mi riferisco in primo luogo all'accordo strategico e di lunga durata con un *partner* in grado di assicurare continuità di sviluppo sia sotto l'aspetto tecnologico che come presenza sul mercato. È necessario che sia anche disponibile a definire con noi una politica di prodotto a lungo termine che ci permetta di mantenere una posizione d'avanguardia quale è quella che abbiamo consolidato in questi anni nelle attività tradizionali e con un rafforzamento graduale nelle nuove aree.

Vi è poi un secondo tipo di accordi, peraltro già in parte realizzati, rappresentato dai cosiddetti « accordi tattici » con aziende italiane ed estere finalizzati al completamento sia della nostra offerta che del nostro catalogo, mirati a specifiche tecnologie e segmenti di mercato. Tali accordi potranno riguardare prodotti specifici o segmenti di mercato nei quali non siamo in questo momento presenti e potranno inoltre comprendere collaborazioni per casi di *software* con aziende e distributori già affermati sul mercato. Mi

riferisco a due tipi fondamentali di accordi: quelli industriali, che ci potranno permettere di complementare il nostro catalogo, e quelli di distribuzione, che ci consentiranno di sviluppare il nostro fatturato ad un ritmo più intenso di quello che potremmo fare con i nostri canali di distribuzione normali.

Porteremo avanti iniziative industriali e commerciali per ottenere un maggior rafforzamento nei nostri settori tradizionali. Mi riferisco in particolare ai terminali telefonici, ai piccoli centralini, eccetera. A fianco di queste iniziative, che comprendono uno sviluppo piuttosto intenso ma comunque articolato in una linea coerente con quella che è stata la nostra attività negli ultimi anni, stiamo anche esaminando possibilità di più ampio respiro, quali, ad esempio, grandi alleanze che ci potranno permettere anche di entrare nel mercato nordamericano.

Sono discorsi molto delicati che, tra l'altro, hanno anche un livello di probabilità di realizzazione certamente molto complicato e collegato anche con la difficoltà rappresentata dalla competitività e dall'affollamento.

Ricordo poi la questione relativa all'occupazione che l'ITALTEL ha dovuto affrontare negli ultimi anni e che ci ha portato ad un ridimensionamento delle unità lavorative che sono passate dalle 29 mila del 1980 alle 19 mila e poco più dell'anno in corso. È stato un procedimento difficile e complesso che abbiamo condotto peraltro in maniera indolore e con un rapporto aperto e costruttivo con il sindacato. D'altra parte noi abbiamo dovuto affrontare un'innovazione che ha toccato tutti gli aspetti della nostra azienda. Ci siamo trovati ad affrontare un problema di efficienza in un'azienda che, per le cose che stava realizzando nel 1980, contava qualche migliaio di occupati in più, per la qualcosa perdeva oltre 200 miliardi.

Abbiamo dovuto poi affrontare tutto il problema dell'innovazione tecnologica. Per quanto riguarda l'elettronica siamo passati da poco più del 10 per cento a oltre il 50 per cento e questo evidente-

mente ha avuto un effetto drammatico sui nostri livelli occupazionali. Noi, come abbiamo peraltro già evidenziato anche in sede sindacale, prevediamo nei prossimi anni un ulteriore ridimensionamento, fino ad un livello di circa 15 mila unità, dei nostri organici, malgrado il forte sviluppo della nostra attività e il sempre più forte contributo della telematica. Ho infatti prima ricordato come questo sia stato l'unico settore che in questi anni ci ha permesso uno sviluppo in termini occupazionali. Auspichiamo che ciò avvenga anche per i prossimi anni. Purtroppo il nostro stabilimento di Santa Maria Capua Vetere deve far fronte alla riduzione e alla progressiva scomparsa nei prossimi anni dell'attività residua di produzione elettromeccanica e di telecomunicazioni pubbliche, per cui la telematica dovrà assorbire tutto il personale, con la conseguente riduzione degli organici per questa ragione.

Ricordo che tre anni fa i prodotti telematici si calcolavano intorno al 16 per cento, mentre quest'anno siamo addirittura al 25 per cento. Questo dimostra l'importanza crescente della telematica per la nostra attività.

Abbiamo anche parlato di progetti aggiuntivi, in particolare collegati ad iniziative della pubblica amministrazione, per esempio per l'applicazione della telematica al territorio. Gli effetti positivi dell'applicazione di un piano incentivato, quale è quello delineato nella bozza di piano del Ministero dell'industria, dimostrano che proprio dal settore della telematica potrebbero giungere cambiamenti migliorativi per i nostri attuali piani.

FERDINANDO RUSSO. Una domanda accelerata dei servizi di telematica, considerato che si è parlato qui di una previsione di 10 mila miliardi, potrebbe essere soddisfatta dall'ITALTEL oppure verrebbe ad accrescere il nostro *deficit*, sul piano elettronico, nei riguardi dei paesi esportatori? Ciò è importante soprattutto per la considerazione che non emerge dalla relazione che abbiamo ascoltato quale è la capacità della ITALTEL e della stessa

azienda del settore telematico in termini di competizione con altre aziende che operano sia nel nostro paese che all'estero. L'industria elettronica oggi non deve infatti porsi il problema in termini autarchici, ma deve proiettarsi verso lo esterno. Io credo che la presenza di altre aziende nel nostro paese abbia una giustificazione anche nella capacità di penetrazione degli altri sul piano della qualità del prodotto oltre che sulla stessa capacità produttiva.

Desidero porre una seconda domanda.

Mi pare che vi sia un eccessivo affidamento, nelle proiezioni per il futuro, in quello che potrà essere l'assorbimento, da parte della pubblica amministrazione, di servizi di telematica, proprio in un momento in cui si avvertono « tagli » nel settore della spesa pubblica. Mi pare altresì che non sia ben chiara l'azione di offerta di prodotti all'industria privata, o meglio ai servizi privati (soprattutto nel settore turistico ed in quello commerciale), i quali devono avere una funzione trainante nel nostro paese.

Non vorrei che l'abitudine di avere come principale cliente un'azienda a partecipazione statale come la SIP inducesse l'ITALTEL a guardare, anche nelle sue proiezioni future, alla pubblica amministrazione come ad un utente privilegiato e potenzialmente principale.

Per quanto riguarda l'invito ad una politica « autarchica » (mi riferisco al problema dei centralini), utilizzando l'omologazione per rendere più difficile la penetrazione delle industrie straniere nel nostro paese, ritengo che, in questo momento, il nostro paese sia quello che chieda di più agli altri paesi un'apertura dei loro mercati.

Pertanto, credo che sarebbe un controsenso se proprio l'Italia decidesse di perseguire una politica di tipo autarchico.

Dovremmo, forse, puntare sulla ricerca e sullo sviluppo piuttosto che mirare ad acquisire nuove fette di mercato. In tale prospettiva considero positive le notizie che ci sono pervenute circa un tentativo di decentramento della ricerca e dello sviluppo verso gli stabilimenti dell'Italia

meridionale, anche se, in termini quantitativi, le unità impegnate nella ricerca nel Mezzogiorno sono molto ridotte, considerato che questo è il settore trainante per un recupero di produttività, di immagine e di penetrazione dell'ITALTEL stessa.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Darò alcune risposte e, successivamente, chiederò al dottor Canziani di completarle.

Desidero cominciare dalla risposta all'ultima domanda postami dall'onorevole Russo, perché essa mi è più facile in termini di memoria.

Può darsi che i livelli di ricerca nel Mezzogiorno siano un po' modesti; però ritengo di poter affermare che tra tutte le grandi aziende italiane certamente l'ITALTEL è l'unica che, negli ultimi anni, abbia effettuato un reale decentramento di ricerca nel sud.

Sia nello stabilimento di Santa Maria Capua Vetere per la telematica, sia nello stabilimento di Palermo per la commutazione pubblica, sia nello stabilimento di L'Aquila per la trasmissione, abbiamo assunto da qualche anno un impegno ben preciso.

Qualche anno fa, la ricerca era a livello zero in quei tre stabilimenti, perché l'organizzazione era quella tradizionale, nel senso che in essi venivano semplicemente prodotte cose che erano state decise al nord.

Abbiamo, oggi, dei gruppi di ricerca che cominciano ad essere significativi. Per quanto riguarda la telematica, abbiamo a Santa Maria Capua Vetere oltre cento persone. Certamente non sono mille; però, per poter organizzare dei gruppi di ricerca, occorre avere dei quadri che siano stati preparati gradualmente perché diventino competitivi ed efficienti.

Ritengo che il ritmo di sviluppo che abbiamo seguito con delle assunzioni sul posto e non — come è successo in altre aziende — con trasferimenti dal nord possa scongiurare il pericolo di improvvisi dissolvimenti di quadri. Dal nord abbiamo inviato al sud alcuni dirigenti, ma

solo inizialmente; tutte le assunzioni sono avvenute sul posto. Pertanto, credo che il ritmo di ricerca e di sviluppo nei tre stabilimenti che ho prima citato sia il massimo consentito da problemi tecnici, nel senso che più di un certo numero di neolaureati non esperti non può essere raggiunto entro tempi relativamente brevi.

Il nostro impegno per i prossimi anni è quello di più che raddoppiare questo gruppo di quadri. Infatti, il nostro piano evidenzia come, entro il 1988-1989, il traguardo da raggiungere vada oltre le cento persone come massimo livello di sviluppo consentito da una gestione efficiente e competitiva.

Credo di potere dire con un certo orgoglio che siamo gli unici ad avere realizzato una politica di decentramento della ricerca e dello sviluppo, perché i quadri dirigenti di cui più sopra funzionano (e possono essere visitati).

Per quanto concerne, poi, il possibile nostro atteggiamento « autarchico », od orientato troppo verso la pubblica amministrazione, desidero ricordare che il principale fornitore della pubblica amministrazione in questo paese si chiama IBM e che la maggiore parte del fatturato IBM ed i ricchi utili (i più alti d'Europa) che la IBM realizza in questo paese sono derivanti appunto dalle forniture alla pubblica amministrazione italiana.

Certo, stimo moltissimo la IBM — con cui, per altro, abbiamo ottimi contatti — e speriamo di potere definire prima o poi degli accordi di collaborazione. Però — per favore — non cerchiamo di essere sempre più realisti del re!

Se per la IBM il principale cliente in Europa è la pubblica amministrazione italiana, perché mai altrettanto non potrebbe essere per la ITALTEL? Perché mai la pubblica amministrazione non dovrebbe essere, per il proprio paese, uno strumento di governo della politica industriale, così come avviene in tutti i paesi industrializzati, compresi gli Stati Uniti d'America?

Noi italiani abbiamo sempre un atteggiamento — mi dispiace dirlo e lo dico in

chiave non polemica — quasi di inferiorità rispetto agli altri paesi industrializzati.

Dico semplicemente che dobbiamo comportarci come gli altri paesi industrializzati: né meglio, né peggio. Invece, siamo sempre i primi disponibili a credere di essere peggiori di tutti gli altri e ad aprire indiscriminatamente il mercato a tutti. Ma negli altri paesi così non è.

Quando chiedo una politica di omologazione non chiedo qualcosa di diverso da quello che fanno gli altri paesi. Dico invece: poiché facciamo parte della Comunità economica europea, realizziamo una politica di omologazione uguale a quella degli altri paesi della CEE. (L'ho detto a Bruxelles ed a Strasburgo, e nessuno ha obiettato alcunché).

Credo che possa essermi riconosciuto di essere una delle poche persone, nell'ambito dell'industria europea, che più hanno fatto negli ultimi anni per portare avanti degli accordi europei. Però, mentre desidero portare avanti degli accordi europei, dico: il Governo italiano ci metta in condizioni paritetiche a quelle dei nostri potenziali *partners* europei, cosicché le regole di omologazione per l'Italia siano le stesse che vengono seguite in Francia, od in Germania, e non diverse.

NICOLA CANZIANI, *Amministratore delegato della ITALTEL-Telematica*. Credo che la risposta migliore alla domanda se possano essere considerati competitivi o meno i prodotti della ITALTEL-Telematica sia quella data dal mercato.

In teoria, si potrebbe discutere a non finire; ma quando, nel caso delle centraline private, il 40 per cento del mercato acquista prodotti della ITALTEL, vuol dire che tali prodotti sono competitivi.

Non bisogna pensare più alla SIP come ad una società che imponga tutto. Probabilmente qualcosa di simile può accadere nel settore dei telefoni; ma, per quanto riguarda i centralini, l'atteggiamento della SIP è cambiato. Infatti, se si considera bene l'offerta della SIP verso la clientela, ci si accorge che essa offre tutte le possibilità.

Per quanto concerne i medi e grandi centralini, il discorso è del tutto diverso perché vi è tutta l'attività commerciale che deve essere svolta dalla casa costruttrice anche se, poi, l'acquisto viene fatto attraverso la SIP, perché sono degli investimenti di tecnologia. Quando un cliente, un privato, una organizzazione pubblica decidono un investimento tecnologico devono necessariamente avere i contatti con il fornitore perché non vogliono sapere cosa ne sarà oggi dei due o tre miliardi che investono - questo è oggi il costo di una centrale privata medio-grande - ma come quegli investimenti saranno protetti in futuro. Negli altri paesi la scelta è assai minore: ne hanno di meno gli utenti francesi e quelli tedeschi, ad esempio, ma nonostante questo abbiamo il 40 per cento del mercato.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Desidero aggiungere una considerazione che non credo irrilevante: negli ultimi anni, a fronte del fatto che la SIP ha svolto una politica molto più aperta, l'ITALTEL, che nel periodo della crisi aveva perso quote di mercato, ne ha invece guadagnate, e questo ha un preciso significato di competitività. Per quanto riguarda il mercato estero, desidero ricordare che nel caso specifico della telematica - ed anche in altri settori - l'ITALTEL, in passato, non vi ha avuto accesso e manca quindi di reti di distribuzione che, certamente, non si inventano nel breve periodo. Ricordiamoci, però, che comunque la competitività sul mercato estero inizia dai volumi sul mercato interno, e questo ce lo insegnano tutti i paesi europei, oltre che gli Stati Uniti d'America. Quindi, soltanto un mercato interno forte e con dei volumi significativi può permettere una competitività e quindi un'azione decisa sul mercato estero, un'azione che porteremo avanti tramite le alleanze che ho prima precisato e che comunque non è pensabile di realizzare nel giro di pochi anni.

ANGELO PICANO, *Relatore*. Dico subito di concordare con quanto ha detto la dot-

toressa Bellisario e cioè che lo sviluppo della telematica è legato al tipo di cultura e direi anche ai modi di vita che si affermano in un paese.

Gli investimenti nella telematica ne presuppongono anche nel campo della ricerca e soprattutto nel campo della preparazione e dell'aggiornamento del *software*. Per governare un sistema che si telematizza sempre di più è richiesta una professionalità elevata a tutti i livelli. Predisporre progetti-pilota da parte della pubblica amministrazione che fungano da incentivazione alle imprese da una parte e di razionalizzazione della pubblica amministrazione dall'altra è cosa che ci trova concordi e che, comunque, ci riconduce sempre al discorso di chi poi governa questi sistemi.

Ciò premesso, la domanda che desidero porre è la seguente: dal punto di vista della professionalità sul mercato, ad esempio, ritenete che una accelerazione di questo tipo di politica possa trovare una corrispondenza nella presenza di risorse umane sufficienti nel paese o ritenete che bisogna invece muoversi anche in altri settori sia da parte della scuola sia da parte delle imprese, nella formazione di risorse umane e per far sì che possa essere accompagnato il tipo di sviluppo in *hardware* con il tipo di sviluppo in *software*?

La seconda domanda è la seguente: visto che l'UT10 è entrato ormai nelle sedi SIP, quando pensate di riuscire a mettere a punto l'UT100 e, soprattutto, visto che le centrali degli anni duemila vanno verso i collettori ottici, avete in cantiere, anche se in fase di progetto, da soli o con altre grosse società in campo internazionale, lo studio di questo tipo di nuova centrale?

Giorni fa parlavo con i responsabili della Eriksson e mi dicevano che dal 1979 in poi, da quando hanno messo a punto il sistema X6, ogni anno spendono circa 250 miliardi nell'aggiornamento e nella manutenzione del *software*, cioè una cifra elevatissima che richiede indubbiamente un mercato molto ampio. Aggiungevano che in questa prospettiva, cioè in

possesto di una centrale di commutazione elettronica che ha bisogno di forti investimenti (2 mila miliardi per la sua creazione e 250 miliardi per l'aggiornamento), per avere un minimo di ricaduta economica necessita un mercato molto vasto in termini di vendita annuale. Ecco, desidererei sapere come si sta muovendo in questo senso la ITALTEL e se sono allo studio concrete prospettive che diano una garanzia sul piano del ritorno di mercato.

Un'ultima osservazione: da qualche parte giungono voci che alcuni vostri centralini di diversa produzione, e forse di diverso brevetto, non riescono a comunicare tra di loro, cioè mancherebbe una completa compatibilità dei prodotti stessi. È vero o non è vero, e se c'è qualche limite cosa state facendo per superarlo?

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Per quanto riguarda le risorse umane necessarie a portare avanti questi progetti accelerati, sperimentali di telematica, ed in particolare di telematica per la pubblica amministrazione, concordo perfettamente con l'onorevole Picano quando ha affermato che rappresentano certamente un elemento di pubblicità. Aggiungo, anzi, che, a mio avviso, rappresentano anche un elemento di opportunità perché tra i tanti problemi del nostro paese ve ne è uno che ha un'importanza fondamentale e cioè quello dell'occupazione o meglio della disoccupazione di giovani che hanno una scolarità alta. Intendo dire cioè che in termini potenziali abbiamo delle risorse umane che con opportune formazioni aggiuntive potrebbero costituire appunto un bacino da utilizzare proprio per queste applicazioni telematiche.

Purtroppo moltissimi dei nostri giovani sono laureati in legge, in lettere o in scienze politiche, per cui ci troviamo nella curiosa situazione in cui risulta difficile assumere a Milano ingegneri o laureati in informatica. Però, proprio la forte disponibilità di personale con alta scolarità costituisce un elemento di forza del paese e credo, quindi, che uno sforzo con-

giunto da parte della pubblica amministrazione e del Governo (in particolare per quanto riguarda il Ministero della pubblica istruzione) e delle aziende potrebbe effettivamente dare luogo a formazioni orientate di questi giovani che rendano disponibili molte più risorse per questo tipo di applicazioni.

In ogni caso, mi sento di poter dire che per i progetti cui abbiamo fatto cenno, soprattutto per quelli sperimentali che si dovranno avviare in maniera graduale e che per questo necessitano di tempi molto lunghi, esistono le risorse; forse non esistono le risorse nella pubblica amministrazione, ma certamente si possono reperire sul mercato e nelle imprese. In relazione ai vari progetti che ho prima ricordato, abbiamo predisposto una serie di ipotesi di lavoro in base alle quali abbiamo assunto l'incarico di occuparci di tutti gli aspetti sistemistici dei progetti. In parallelo a questa azione ritengo che si possa e si debba, ad esempio riguardo al progetto Itaca, avviare un'attività di formazione orientata nel settore. Non a caso uno dei fini di tale progetto è quello di formare specialisti nel settore e ciò permette - come dicevo prima - a questi giovani di diventare delle vere e proprie risorse. Riteniamo, comunque, che il problema delle risorse non costituisca elemento critico per l'avvio di queste sperimentazioni, lo costituisce per il loro sviluppo, ma tali sperimentazioni possono e debbono comprendere attività formative orientate.

In riferimento al progetto UT 10, 20 o 100, vorrei anzitutto ricordare che il piano che abbiamo definito prevede un passaggio graduale dall'UT 10 all'UT 100 con una impostazione che utilizza tutte le ultime soluzioni tecnologiche e che si differenzia da quella originaria perché nel frattempo si sono rese disponibili nuove tecnologie, per cui non si verificheranno stacchi tra l'UT 10 e l'UT 100. Infatti, siamo già passati alla produzione dell'UT 20, cioè fino a 20 mila linee, e allo stesso modo intendiamo muoverci, con una rete di interconnessione, verso l'UT 100 la cui

sperimentazione in campo è prevista per il 1987 e per l'anno successivo l'entrata in esercizio.

L'aspetto positivo è rappresentato da un elemento di compatibilità che permette anche ai sistemi già installati di essere estesi a capacità più ampie rispetto a quelle per cui erano nati. Tra l'altro, questo sviluppo graduale, com'è facilmente comprensibile, riduce gli elementi di criticità.

Per quanto concerne le applicazioni ottiche ed i nuovi sviluppi nel settore della commutazione, continuiamo gli studi e i progetti; in particolare, ci stiamo occupando delle centrali a larga banda per le quali attualmente con i *partners* europei si sta studiando l'opportunità e la convenienza di uno sviluppo congiunto basato sulla standardizzazione di un certo numero di moduli e di un certo numero di funzioni del sistema. Aggiungo solo che tutto questo è oggetto di esame in queste settimane e che forse si arriverà rapidamente ad una conclusione positiva.

Quanto alle reti ottiche, ne abbiamo realizzata una, sempre in collaborazione con la SIP, a Milano e a Venezia; speriamo di poterne realizzare quanto prima una anche a Roma.

Circa le dimensioni dello sviluppo, sono stati dati vari numeri, più o meno esatti a seconda delle diverse angolazioni; ma vorrei ricordare che qualche anno fa alcuni dei nostri concorrenti affermavano che non saremmo mai riusciti a completare il progetto UT perché eravamo troppo piccoli. I fatti, a questo punto, e non soltanto i programmi, hanno dimostrato che l'UT è entrato in campo ed è considerato oggi uno dei sistemi più competitivi a livello europeo, tanto che i nostri *partners* ci guardano con molto rispetto, e tanto che alcune *bell companies*, che hanno avuto contatti con la SIP e con noi, hanno espresso apprezzamenti lusinghieri.

Il costo di sviluppo dell'UT è stato considerevole, ma certamente non dell'ordine di mille miliardi; naturalmente si tratta di un costo che si incrementa ogni

anno in rapporto ai piani di investimenti aggiuntivi che si innestano su tale linea.

Ritengo che molti dei numeri di cui si racconta si riferiscano ad elementi non comparabili perché società come la Eriksen e la ITT (lo so sulla base di dati precisi che mi hanno fornito) dedicano circa il 60-70 per cento della loro attività di ricerca non alla ricerca del sistema di base, ma a quella relativa alla « customizzazione » – se mi è concessa tale parola – cioè all'adattamento del sistema ai vari mercati. Infatti, essendo tali società presenti in molti mercati, è evidente che dedichino molta parte delle loro ricerche all'adattamento dei loro prodotti ai diversi *standards* nazionali.

Sarei felice di spendere molto di più se ciò consentisse di raggiungere più mercati; così sarà anche per noi, perché via via che realizzeremo questi ordini all'estero dovremo risolvere anche questi problemi, non dimenticando però che aumenteremo anche i volumi di produzione.

A proposito delle attività di ricerca e sviluppo, abbiamo avviato alleanze con Telettra e GTE e portiamo avanti una collaborazione a livello europeo che è nata da un accordo di standardizzazione su alcuni moduli di *hardware* e *software*, che speriamo si possa sviluppare in maniera più ampia, specie per quanto riguarda il sistema a larga banda.

Per altro, tale accordo avrà il risultato fondamentale di accelerare la standardizzazione dei mercati europei, una delle cui sciagure è rappresentata proprio dalla presenza di *standards* diversi da un paese all'altro.

A tale riguardo risultano interessanti i due progetti di cui si sta parlando a livello europeo: il Reis e l'Eureka. In particolare, la parte iniziale del progetto Reis potrebbe essere molto importante per la standardizzazione della fase di architettura degli anni duemila, mentre nell'ambito dell'Eureka le telecomunicazioni potranno costituire un vero e proprio caposaldo, accelerando un rapporto sinergico di ricerca e sviluppo tra le aziende europee. Non sono a conoscenza di problemi

di compatibilità tra i nostri centralini. Abbiamo alcune reti e ne stiamo realizzando altre che comprendono apparecchi di varie dimensioni con caratteristiche anche diverse. Non mi risulta che ci siano problemi particolari dal punto di vista strutturale.

NICOLA CANZIANI, *Amministratore delegato dell'ITALTEL-Telematica*. A proposito dei centralini voglio aggiungere che le reti più importanti sono nostre. Siamo i più grandi esperti del settore. Per quel che riguarda il traffico dei dati potrebbero sorgere alcuni problemi. Ma questo naturalmente non vale solo per noi. Per quanto riguarda i dati siamo ai livelli di tutte le altre industrie. Stiamo evolvendo verso *standards* comuni. Fortunatamente nelle comunicazioni ci sono interfaccia comuni.

SILVANO RIDI. Desidero esprimere in via preliminare la mia simpatia per l'ITALTEL che lavora in condizioni difficili, con una pubblica amministrazione che non fa domanda neppure per un suo miglior funzionamento.

Rivolgo subito una domanda a Marisa Bellisario la quale ha detto che fra gli esempi negativi c'è quello dell'omologazione. Questa era una nostra convinzione e per tale motivo abbiamo sollevato la questione in una precedente audizione della quale è stato redatto un resoconto stenografico che sottopongo alla sua attenzione. La prego di prendere in esame l'intervento del signor Diodato Gagliardi, direttore dell'Istituto superiore delle poste e telecomunicazioni, il quale, tra l'altro, ha affermato: « per quel che riguarda la attuale omologazione, si ritiene che in effetti si sia adottata una politica piuttosto liberale, nel senso cioè che si omologano molte apparecchiature provenienti dall'estero. Ciò è strettamente legato alla struttura carente del mercato nazionale di produzione di apparecchiature di questo genere, per cui si crea un vuoto nel mercato dei terminali che è colmato dal prodotto straniero. Quest'ultimo molto spesso è presentato all'omologazione non dalla

struttura straniera, ma da una struttura nazionale, anche di grido, la quale preleva il prodotto estero e poi lo riproduce dopo un certo numero di anni, come è successo per centinaia di centralini canadesi, francesi e tedeschi. Perciò l'industria nazionale nel campo dei terminali ama piuttosto ricoprire il prodotto straniero anziché farne uno proprio. In definitiva penso che l'omologazione sia abbastanza severa; secondo me la situazione migliorerà lentamente a mano a mano che l'industria italiana si metterà in condizione di produrre dei materiali di questo tipo. Così ad esempio nel campo dei facsimile riceviamo esclusivamente materiale dall'estero, perché non c'è nessuna industria in Italia che produca questo genere di apparecchi ».

Mi domando da che parte sia la verità. Non c'è dubbio che l'omologazione è fatta in termini di ben undici prodotti e si riversa in modo negativo sull'industria italiana e, di conseguenza, sui livelli di occupazione. La ricerca è fonte di occupazione e si ripercuote anche sull'aspetto produttivo. Vorrei un chiarimento in questo senso. Come Commissione, siamo nella condizione di dover riferire al Parlamento sui risultati del nostro lavoro e vorremmo pertanto fare un lavoro serio.

Il problema della strategia delle collaborazioni è un altro punto qualificante per il lavoro che dovremo portare avanti. Abbiamo ascoltato numerosi esperti del settore della telematica anche in occasione di alcuni viaggi effettuati dalla nostra Commissione. Ci risulta che anche la STET ha chiesto consigli e chiarimenti in materia. Ci è stato sempre detto che la cosa meno probabile oggi è quella che l'Europa possa trovare un accordo. Ci sono state indicate anche le ragioni. Appare improbabile che - anche in caso di accordo - l'Europa possa entrare nel mercato americano, già saturo. Gli esperti da noi interpellati hanno tratto la conclusione che per l'azienda Italia e per il nostro apparato di telematica sarebbe opportuno giungere ad accordi strategici con entità finanziarie e con gruppi che siano all'altezza della situazione. Ci è

stato anche detto che la GTE non è indicata per questo tipo di accordi strategici che consentono poi la penetrazione nei mercati mondiali, perché è ritenuta una grande *corporation* senza prospettive. A Washington abbiamo incontrato la responsabile del settore delle telecomunicazioni che ci ha esternato la volontà di andare avanti molto duramente sul terreno della difesa del loro mercato da influenze straniere.

Anche in rapporto a queste ulteriori chiusure che sono ipotizzabili verso produzioni straniere in quel mercato, ci si diceva, in altre sedi ed in altri ambienti, che la GTE non rappresentava proprio una grande speranza per il futuro a causa di quel processo di « rimescolamento di carte » che in quel paese si prevedeva a breve periodo e che, pertanto, essa non sembrava il *partner* più adatto per un'azienda italiana di telematica che avesse come obiettivo quello di svilupparsi fino ad entrare nei mercati mondiali.

Dunque, il *partner* che lei, molto ermeticamente, ha qui individuato è quello? È quel « senza futuro » di cui ci hanno parlato famosi ricercatori americani? È la GTE?

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. No, perché l'accordo con la GTE riguarda le telecomunicazioni pubbliche e non la telematica. In particolare, per ovvie ragioni di riservatezza, non possiamo dire quale sia il nostro *partner* proprio perché le trattative sono ancora in atto e, pertanto, non vi è ancora un *partner* definito.

Stiamo trattando con alcune case diverse e, a parità di altre cose (a parità, evidentemente, di risultati), daremo la priorità a delle soluzioni di tipo europeo per delle ragioni che poi spiegherò e che nessun ricercatore americano, appunto perché americano, condividerà mai.

SILVANO RIDI. Però hanno « azzeccato » la previsione che la GTE non ha futuro e che sarà acquistata dalla SIEMENS di Monaco di Baviera.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Sì, ma quando voi siete andati lì già lo si sapeva perché era in corso la trattativa.

SILVANO RIDI. I giornali non ne parlavano ancora.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Noi lo sapevamo benissimo. Eravamo stati avvisati della trattativa tra la GTE e la SIEMENS già nel mese di marzo di quest'anno, se non ricordo male.

Vorrei precisare che l'accordo che avevamo e che abbiamo con la GTE riguarda le telecomunicazioni pubbliche. Ritengo che esso sia stato, per noi, un accordo utile e conveniente per gli obiettivi che ci si prefiggeva di raggiungere.

Sapevamo benissimo che la GTE non era la ITT – tanto per intenderci – perché le sue dimensioni, sia finanziarie, sia tecniche, erano completamente diverse. Per altro, di tutte le alternative che avevamo esaminato – incluse le possibilità di accordi con la Eriksson e la ITT, che già operavano in Italia – l'accordo con la GTE era l'unico che ci permettesse di raggiungere due o tre obiettivi che ci prefiggevamo. Uno di tali obiettivi era quello di ridurre il numero dei sistemi in Italia. Ed essendo la GTE presente in Italia, l'accordo con essa ci ha permesso di vincolarla, cosa che viene considerata un grosso punto di forza da altri operatori del mercato. (Non più tardi di due settimane fa mi hanno detto che, in Italia, ci siamo difesi bene con il discorso della GTE).

Dunque, con l'accordo con la GTE abbiamo potuto innanzitutto ridurre il numero dei diversi sistemi in Italia. La GTE, infatti, anche se dovesse cambiare il suo azionista principale, è vincolata, in Italia, a produrre il sistema nazionale. Questo è un fatto comunque importante.

Rispetto agli altri che erano già presenti in Italia (mi riferisco in particolare alla Eriksson ed alla ITT), la GTE era l'unica che ci consentisse di portare avanti una politica autonoma di ipotizza-

zioni, cosa che non era risultata possibile né con la ITT, né con la Eriksson.

Torno al discorso che facevo prima – e che, secondo me, è di carattere industriale e politico – per sottolineare come, in una politica di lungo termine, sia assolutamente negativo il fatto che un'azienda italiana, o comunque europea, si vincoli completamente, per quanto riguarda l'attività di ricerca e sviluppo, a delle licenze che provengano da qualche altra parte. Questo io ritengo non solo per ragioni politiche, le quali per altro esistono e devono essere in questa sede considerate (basti pensare ai vincoli alle esportazioni che una licenza può porre, cosicché, ad esempio, in Europa siamo fortemente dipendenti dalla tecnologia americana che ci vincola tutta la politica di esportazione verso i mercati dell'Europa orientale), ma anche per ragioni industriali, che sono quelle che mi interessano più direttamente, cioè per il fatto che il valore aggiunto è maggiore nella ricerca che nelle fabbriche. Infatti, i numeri che ho citato prima, e le stesse cifre di costo di progettazione ricordate dall'onorevole Picano, ci dicono – se li consideriamo anche in termini di persone – che la competitività dei prodotti e, quindi, la possibilità di agire in modo competitivo sui mercati internazionali non dipendono tanto dall'abilità o dalla velocità con cui le fabbriche producono, bensì dipendono sempre di più dalle scelte di ricerca e dagli investimenti per la ricerca: ciò è vero, sia in termini di competitività di prodotto, sia in termini di occupazione.

Dunque, ritengo perdente, dal punto di vista industriale oltre che dal punto di vista politico, una scelta che rinunci ad una ricerca autonoma.

La soluzione GTE era, quando l'abbiamo scelta (e continua ad essere, per quanto ne sappiamo) rispetto alle grandi multinazionali, l'unica che ci garantisse, da una parte, la riduzione del numero dei sistemi e, dall'altra, la disponibilità nel breve periodo di un sistema di grandi dimensioni che noi non avevamo (perché l'UTDE c'entrava in versioni di piccole dimensioni), ma che ci dava la possibilità

di esportare questi sistemi in tutto il mondo e pertanto ci dava l'« ombrello » tecnologico perché ci dava il grande sistema; inoltre, riduceva il numero dei sistemi in Italia, però ci lasciava la completa autonomia di ricerca perché la GTE si era vincolata, in Italia, a produrre il nostro sistema.

In quest'ottica, la GTE ci è servita, in questi anni, da « paracadute », nonché come complemento del nostro catalogo (come GTD5) e per avviare una attività di esportazione che altrimenti non avremmo potuto avviare. (Abbiamo conseguito un certo numero di successi grazie al fatto che avevamo l'UTD5, oltre ai nostri prodotti). Tutto sommato, abbiamo raggiunto l'obiettivo che ci prefiggevamo. Nessuna delle altre soluzioni ce lo avrebbe permesso; ma, soprattutto, nessuna di esse ci avrebbe lasciato autonomia di ricerca.

Proprio perché sapevamo che la soluzione GTE doveva comunque essere complementata con una soluzione diversa, non è casuale che, molto prima che la GTE annunciassero questo suo *flirt*, o « fidanzamento » (che sembra debba sfociare, prima o poi, in un vero e proprio « matrimonio ») con la SIEMENS, avevamo avviato delle collaborazioni europee che erano evidentemente rivolte a complementare l'accordo con la GTE e su di esse, in questo momento, puntiamo per il lungo periodo.

Pertanto, in questo momento, la trattativa tra la GTE e la SIEMENS non ci dà particolare fastidio perché è orientata sul mercato americano in quanto la SIEMENS vuole acquistare il mercato GTE in America.

Abbiamo, comunque, salvaguardato il mercato italiano perché, in ogni caso, i nostri *partners* dovranno produrre il sistema nazionale, cioè l'UT100.

Tutto sommato, in questo momento, mi serve questa trattativa perché essa indebolisce il GTD5, cosicché stiamo orientando tutte le nostre trattative all'estero, molto più rapidamente di quanto non avremmo fatto prima, sulla linea UT.

Nell'ambito dell'accordo con la GTE, abbiamo un *first right refusal*, cioè un diritto di opzione, nel caso in cui la GTE stessa mettesse in vendita l'operazione internazionale.

Noi non puntiamo su questo come discorso di lungo periodo dal punto di vista tecnologico; puntiamo bensì sulle alleanze europee. Contrariamente a questi famosi esperti americani, ritengo che le alleanze europee, anche se difficili, siano l'unica soluzione. E bisogna essere chiari, anche se questo, in certi casi, significa essere brutali. Le altre soluzioni, prima o poi, andrebbero a finire in una situazione di licenza, con tutto quello che ne consegue: « ponti d'oro » alla prima licenza, ma senza avere in mano, nel medio e lungo periodo, né la chiave del prodotto né gli aspetti più rilevanti dal punto di vista occupazionale. Negli anni sessanta o negli anni cinquanta poteva essere giusto far impiantare delle multinazionali in Italia o in Europa in cambio del fatto che si mettesse una fabbrica al sud o da qualche altra parte, ma in anni in cui il valore aggiunto non sarà più nelle fabbriche, questa politica risulterebbe completamente perdente. Quindi, per difficile che sia, la politica europea è l'unica che ha una lungimiranza industriale, e l'alternativa a questo è che se perdiamo non perdiamo noi ma l'Europa, con tutto quello che ne consegue.

Per quanto riguarda l'omologazione – ed in particolare l'osservazione del professore Gagliardi – certamente abbiamo una complementazione nei prodotti progettati ed in quelli che produciamo su licenza, ma va specificato che ci sono tre livelli di prodotti presentati da aziende italiane: quelli progettati e prodotti in Italia – che rappresentano una larga parte – quelli progettati da altre case, ma nei quali c'è un forte contenuto di progettazione italiana – ad esempio a livello di adattamento ai nostri *standards* – e quelli semplicemente distribuiti. Per ciò che attiene ai centralini siamo sempre nel primo o nel secondo caso, mai nel terzo.

D'altra parte, un riscontro pratico è dato dal fatto che a Santa Maria Capua

Vetere risultano occupate nel settore più di duemila persone. Altre case dicono di produrre questi prodotti in Italia, ma non occupano più di trenta, quaranta o cinquanta persone. Dunque, i numeri risultano più chiari di qualsiasi discorso.

Per quanto riguarda i facsimili, va detto, invece, che sono prodotti esclusivamente dal Giappone, e ce ne serviamo anche noi come tutti gli altri produttori del mondo. Nel caso in cui non ci siano prodotti nazionali è ovvio che si debba ricorrere a quelli di importazione. Il discorso politico va posto quando si è in presenza di un prodotto nazionale, e credo che in questo caso debba essere sottolineata la differenza sostanziale tra un prodotto semplicemente targato e distribuito da un'azienda italiana e quello invece realmente prodotto e progettato in Italia.

PRESIDENTE. Per quanto riguarda la competitività, si dice che a parità di prezzi e di prestazioni è opportuno che il nostro paese preferisca le aziende italiane. Però, la prova migliore della capacità di essere competitivi in campo internazionale è la conquista di quote di mercato in altri paesi. Voi dite di essere in un certo senso svantaggiati perché non avete ancora consolidato una strategia di alleanze europee, e le vostre quote di mercato estero sono molto basse. Ci sono però altre aziende europee che pur di attuare subito una politica di competitività e di concorrenza preferiscono stringere accordi con aziende giapponesi o americane. Ecco, l'ITALTEL può da sola assumersi questo ruolo di *leadership*, questo obiettivo di lungimiranza nella politica europea?

Per quanto riguarda la cultura dell'informatica, è stato detto che c'è un ritardo dovuto alle particolari condizioni socio-economiche del nostro paese – in particolare del Mezzogiorno d'Italia – che talune preoccupazioni permangono sul terreno strettamente occupazionale e che una accelerazione della automazione e della informatizzazione possano portare, come conseguenza immediata, ad un calo del-

l'occupazione. Sappiamo che avete avuto delle difficoltà e ci auguriamo che queste siano già superate, quanto meno nel breve periodo, e che spariscano quindi le vostre preoccupazioni aziendali. Ma desidererei sapere se vi siete posti l'obiettivo di creare delle alternative occupazionali al processo di informatizzazione e di automazione di altre iniziative che non riguardino solo la pubblica amministrazione - in Francia, ad esempio, c'è stata una grande azione professionale in questo senso - e se avete altresì previsto una contemporanea azione di lavoro alternativo nello stesso settore, ad esempio attraverso riqualificazioni, patti di solidarietà, eccetera. In definitiva: se nei prossimi dieci anni, anche nel Mezzogiorno d'Italia, si dovrà fare uno sforzo di avanzamento culturale nel settore dell'informatica, vi state ponendo obiettivi per evitare che un altro milione di lavoratori meridionali debba andare in altra parte del paese per coprire altre fasce di occupazione? Inevitabilmente questo si verificherà se non vi porrete in tempo l'obiettivo di lasciare nel Mezzogiorno quest'area di occupazione alternativa.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Desidero rispondere alla domanda relativa ai mercati internazionali. Credo, innanzitutto, che quando si parla di mercati internazionali si debbano specificare i vari settori perché molto diverse fra loro sono le situazioni ad essi riferite. Il settore in cui noi siamo presenti, è diverso, ad esempio, da quello dell'informatica o delle macchine per ufficio, e vediamo che le aziende che hanno una forte attività di esportazione di centralini sui mercati internazionali sono pochissime. In particolare, per essere molto chiari, va detto che non ce ne è nessuna che sia italiana; c'è soltanto un'azienda europea, la SIEMENS, presente in modo significativo sui mercati internazionali con attività relative alla telematica. D'altro canto, va aggiunto che ciò deriva alla SIEMENS da una situazione storica, nel senso che essa ha presenze industriali da molto tempo consolidate non solo in Ger-

mania, ma nei paesi d'Europa, del sud America, eccetera.

I cambiamenti degli anni recenti ci pongono di fronte a prodotti caratterizzati da processi di omologazione dei mercati protetti. Dunque, fondamentale, chi opera in quei mercati opera tradizionalmente sul mercato domestico e nei paesi dove ha operazioni industriali. La nostra è una situazione simile a quella dei francesi e a quella degli stessi americani: l'attività della ITT, per esempio, riguarda solo gli Stati Uniti, non è di esportazione. La Northern telephone - che è un'altra società molto significativa - ha un'attività in Canada, in Italia - grazie ad un controllo con una grande casa italiana - ed in America proprio perché è potuta entrarvi in base alla recente *deregulation*. Non è tuttavia presente né in Germania né in Francia, per cui l'attività di esportazione in questo settore è molto più complicata di quanto non appaia a prima vista ed è anche diversa tradizionalmente rispetto a settori di mercato aperto come quello dell'informatica per gli uffici.

Ciò detto, naturalmente, ci poniamo l'obiettivo dell'esportazione, ma in termini ragionevoli, nel senso di tenere conto dei vincoli posti da ciascun paese. Ad esempio, se non cambia qualcosa a livello europeo (fine al quale tendiamo) è praticamente impossibile ottenere l'omologazione; d'altra parte, i centralini che si possono vendere, ad esempio, in Mozambico sono veramente pochi. Per quanto riguarda il mercato degli Stati Uniti, esso presenta *standards* ulteriormente diversi per cui necessitano non pochi investimenti che, tuttavia, fino a questo momento non abbiamo ritenuto conveniente fare.

È vero che ci poniamo l'obiettivo delle collaborazioni europee, ma è altrettanto vero che, ove necessario, abbiamo completato il nostro prodotto con quello giapponese ed americano. In particolare, abbiamo seguito la linea dei prodotti « facsimile » (più competitiva in questo momento in Italia) grazie ad un accordo con i giapponesi. Abbiamo inoltre prodotti

molto avanzati per l'automazione degli uffici che sono americani.

Per quanto concerne il problema dell'alleanza europea, ce lo poniamo in termini strategici per la ricerca e lo sviluppo nel lungo periodo; ma quando parliamo di accordi opportunistici, parliamo di accordi che concludiamo con chiunque ci serva per vendere di più.

Circa il rapporto con la pubblica amministrazione, vorrei ricordare che molti di questi esperimenti e progetti di servizi reali per il territorio, di cui abbiamo parlato, non riguardano soltanto la pubblica amministrazione ma anche i privati. Cito ad esempio Prato e Itaca in cui l'interlocutore è rappresentato dalla pubblica amministrazione per taluni servizi ed i clienti sono le piccole e medie imprese locali, quindi clienti privati. Inoltre, la nostra competitività è dimostrata dal fatto che abbiamo aumentato la nostra quota rispetto al mercato che vede presente la maggior parte dei costruttori mondiali e non soltanto europei.

Circa l'impatto che l'automazione può avere sulla pubblica amministrazione, è necessario distinguere tra nuovi e vecchi servizi. Ad esempio, i servizi reali per il territorio di cui abbiamo parlato hanno la caratteristica di essere nuovi e, pertanto, aggiuntivi. Non bisogna peraltro dimenticare il problema relativo ai costi di efficienza della pubblica amministrazione.

Siamo convinti che, se si potranno portare avanti in modo complementare i nuovi progetti che costituiscono servizi aggiuntivi, e che quindi costituiranno anche occupazione aggiuntiva, insieme ai progetti rivolti alla automazione dei servizi già esistenti, forse un tipo di progetto potrà compensare, anche da un punto di vista occupazionale, almeno parzialmente l'altro.

GIANNI GROTTOLA. Desidero ritornare su alcuni argomenti già trattati, in particolare sulla politica degli accordi e su alcuni aspetti che riguardano l'esportazione e la ricerca. Inoltre, vorrei riferirmi

più precisamente alle scelte di politica industriale contenute nel piano Altissimo.

Circa la politica degli accordi, condivido l'impostazione da lei data alle motivazioni che hanno portato alla collaborazione con GTE e Telettra (su quest'ultima società ritornerò più tardi, perché mi sembra che l'accordo presenti qualche problema). Quell'accordo a suo tempo aveva una sua valenza, oggi, invece, un accordo eventuale fra SIEMENS e GTE non sarebbe del tutto indifferente per il polo nazionale perché la SIEMENS non è certamente sostituibile a GTE dal punto di vista del ruolo assunto in ambito europeo e mondiale, oltre che per il ruolo avuto nel nostro paese. Sappiamo tutti, infatti, che le centrali fino a UT 10 attualmente installate da SIT-SIEMENS o da ITALTEL sono fondate su tecnologia SIEMENS e non sono intercambiabili. Tutto ciò porta ad una riconsiderazione del polo nazionale sia in previsione dell'UT 100 sia per l'eventuale evoluzione tecnologica, per cui i rapporti con l'altro *partner*, con Telettra, non sembrano essere i migliori.

A quanto si sa, una parte consistente del settore sviluppo, che Telettra doveva portare avanti, è stata riportata in casa ITALTEL e non è stata valutata positivamente. Anche per quanto concerne il settore delle trasmissioni, vi è stato un giudizio negativo di ITALTEL nei confronti di Telettra, per cui da parte di ITALTEL si è sentita la necessità di completare il catalogo dei prodotti per trasmissione cercando altri accordi di collaborazione.

L'insieme delle sinergie nazionali circa le telecomunicazioni pubbliche e private sembra non vivano una stagione rosea; non hanno poi mai vissuto una stagione rosea le eventuali sinergie tra ITALTEL e Olivetti. Vi sono sempre state difficoltà di rapporti e non si è mai riusciti a raggiungere, per vari motivi che sono stati spiegati nel corso di altre audizioni, una collaborazione soprattutto nel campo della telematica. Non vi è quindi alcuna possibilità di accordo fra aziende per quanto riguarda lo sviluppo della telematica. Se esiste questa difficoltà, quali sono

di fatto le motivazioni per cui non si riesce a mettere insieme le energie pubbliche e quelle private che pure esistono all'interno del nostro paese raggiungendo risultati non certo autarchici, ma restringendo il campo alle aziende nazionali?

Vi è poi un altro tipo di problema che riguarda la ricerca e i rapporti esistenti in questo campo fra l'ITALTEL e i vari istituti di ricerca del nostro paese. Esistono rapporti fra ITALTEL e STET per ciò che concerne la ricerca e analogamente può dirsi per il CNR col quale ci sono rapporti finalizzati a proposito della telematica. Vorrei conoscere l'utilizzo delle leggi vigenti in materia di incentivazione e innovazione tecnologica, in particolare per quanto riguarda l'applicazione della legge n. 46 per la telematica. Vorrei sapere come pensate che si possa risolvere il problema di sostegno per le industrie nazionali in relazione all'innovazione tecnologica.

Gradirei un giudizio articolato al di là dell'incremento anche sostanzioso previsto, sotto il profilo degli stanziamenti, dal piano Altissimo rispetto agli anni precedenti. Non mi pare che questo piano delinei una serie di misure di natura industriale, non tanto dal punto di vista di una accelerazione della domanda, quanto da quello di sostegno alle imprese nazionali, misure che vadano al di là degli strumenti adottati e che non sembra siano stati finora in grado di dare una risposta adeguata al problema. È vero che in questo piano, come in tutti i precedenti, si rimandano le risposte ad una serie di altri piani (quello telematico, satellite, larga banda), però non possiamo continuamente attendere piani che verranno e non definire oggi misure concrete di sostegno all'industria nazionale.

Pongo alcune questioni di carattere generale perché altre specifiche potranno essere affrontate in altra sede.

GIUSEPPE PERNICE. Voglio porre tre domande che riguardano la questione dell'occupazione e della qualificazione professionale nonché della ricerca di nuovi mercati e dell'informatizzazione nella pubblica amministrazione.

Per quanto riguarda l'occupazione professionale, nel corso di questa indagine ci siamo trovati frequentemente di fronte al problema della riduzione sistematica dell'occupazione a vantaggio della crescita della telematica. Anche la relazione che è stata svolta questa sera fornisce un supporto all'affermazione di risanamento delle aziende avvenuto anche attraverso una drastica riduzione degli occupati che sono passati dai 28 mila del 1980 ai 20 mila del 1984. L'innovazione tecnologica comporta questa scelta con una riqualificazione professionale, con *turn-over* e con una previsione che porterà nel 1990 a scegliere i due terzi degli occupati fra laureati e diplomati. Il fatto positivo per l'ITALTEL è che questo drastico cambiamento occupazionale è avvenuto attraverso la minimizzazione dei conflitti interni, anzi con un confronto costante con i sindacati. Il problema che pongo è quello del costo per l'azienda per ciò che concerne la formazione professionale. Il 1984 ha comportato un tetto di 100 mila ore per la formazione professionale dei nuovi assunti che sono diplomati e laureati; nello stesso tempo ha comportato un'elevata qualificazione dei laureati provenienti, per esempio, dall'università di Napoli.

Il problema che ci poniamo è quello della diffusione in Italia della cultura dell'informatica come dato molto importante anche per avviare una riduzione dei costi dell'azienda, ma anche una capacità di giudizio che permetta, per esempio, una informatizzazione nel nostro paese da parte delle amministrazioni locali, delle regioni, naturalmente a ragion veduta.

Pongo pertanto la seguente domanda: la scuola italiana, in particolare l'università, permette oggi di ridurre sensibilmente i costi per la formazione professionale oppure siamo in una situazione non certo ottimale? Vi ricordo che negli Stati Uniti, per esempio, le industrie elettroniche assumono giovani laureati che non hanno alcun bisogno di corsi di qualificazione professionale, potendo essere immessi immediatamente nel mondo del lavoro.

La ricerca di nuovi mercati all'estero è indubbiamente una delle questioni importanti anche per limitare la riduzione di personale. Mi ha fatto riflettere il fatto che non si è parlato della ricerca di nuovi mercati per quanto riguarda il settore dei paesi in via di sviluppo, come ad esempio il nord Africa. Sono stati citati invece i due contratti con il Mozambico e il Guatemala ed è stato detto che nel primo paese si vendono pochi centralini. Nei prossimi anni molto probabilmente i paesi in via di sviluppo accelereranno la loro richiesta nel settore dell'informatica. L'ITALTEL in che modo cerca di rispondere a questa richiesta per i paesi nordafricani ed anche per quelli, ad esempio, dell'Europa orientale? Si è parlato di limitazioni. Possono queste essere rimosse? Questa è una domanda che ha attinenza con la questione del Mezzogiorno, perché geograficamente e strategicamente le industrie del sud potrebbero fornire questo tipo di prodotto.

Per ciò che concerne l'informatizzazione della pubblica amministrazione, ricordo che proprio la settimana scorsa il ministro per gli affari regionali ha sottolineato che siamo in presenza di una forte parcellizzazione e dispersione in questo settore soprattutto per regioni e comuni. Cosa ha fatto l'ITALTEL in questo contesto per inserire una sua politica di *marketing* e di penetrazione ma anche di cultura dell'informatizzazione che superi quanto è detto qui e cioè che « c'è da augurarsi che gli amministratori si trovino a scegliere fra un prodotto italiano ed uno estero »? C'è bisogno di un intervento del Parlamento e del Governo per uniformare e indirizzare, ma è necessaria anche una sapiente politica di *marketing* e di informazione delle regioni e degli enti locali. Questo potrebbe portare alla soluzione di un problema preoccupante.

FRANCESCO GIULIO BAGHINO. Se dovessimo sempre affrontare temi come quello odierno svolgeremmo un compito diverso da quello che compete alle Commissioni parlamentari.

Ho appreso dalla lettura dei capitoli IV e V (cioè di quello riguardante le introduzioni nella pubblica amministrazione e di quello riguardante le questioni normative), nonché dalla chiosa fatta dal presidente Faro, che dovremmo interessarci particolarmente di alcuni progetti ed assumere alcune iniziative per favorire l'ulteriore sviluppo ed il completamento degli sforzi che l'ITALTEL sta facendo.

Se occorresse, da parte loro, qualche indicazione più precisa o qualche riferimento più puntuale, sarei a disposizione — insieme ad altri membri di questo Comitato d'indagine conoscitiva — per assumere iniziative in sede parlamentare per favorire il più possibile gli sforzi in atto da parte dell'ITALTEL.

Desidero fare una sola osservazione.

Rispondendo ad alcune domande, la dottoressa Bellisario ha affermato che l'ITALTEL appartiene alla prima ed alla seconda categoria, laddove si tratta della costruzione di apparecchi tutti italiani, o parzialmente italiani.

Io sono dell'avviso che dovrebbero essere tutti italiani.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Desidero prendere le mosse dal problema degli accordi ed in particolare dal discorso su GTE, Telettra, aziende nazionali, eccetera.

Indubbiamente il « polo nazionale » è nato in un certo momento storico. Oggi sono necessari degli aggiornamenti della strategia che fu allora delineata.

È evidente che le strategie industriali hanno bisogno di aggiornamenti continui perché nulla resta fermo in settori a tecnologia molto innovativa, come per l'appunto è il nostro. Pertanto, è quasi strutturale il fatto che i piani debbano essere riveduti, migliorati e, qualche volta, cambiati.

Il nostro « polo nazionale » ha avuto ed ha un proprio ruolo preciso.

Non riteniamo che la SIEMENS, nella misura in cui addivenisse ad un accordo con la GTE, sarebbe sostituibile a quest'ultima, per l'ovvia ragione che sono due cose diverse.

Per altro, il fatto che la linea UT sia ormai in produzione e che la UT100 sarà in produzione dal 1987 ci rende completamente autonomi rispetto al discorso sulla GTD5, che era stata una delle motivazioni dell'accordo. Infatti, stiamo già orientando tutte le offerte internazionali sulla linea UT.

Tutto questo ci lascia, in definitiva, abbastanza tranquilli da tale punto di vista, mentre, per quanto riguarda la produzione in Italia, la GTE è contrattualmente impegnata, qualsiasi sia l'azionista e fermo rimanendo che se volesse vendere l'operazione italiana dovrebbe fare a noi la prima offerta.

Per questa ragione abbiamo impostato un rapporto con altre europee. In questo momento, la nostra strategia industriale di medio e lungo periodo è vista in chiave europea. Nella stessa chiave opera la SIEMENS, però con un'ottica completamente diversa da quella in cui, a suo tempo, era la GTE.

Quello con Telettra è un rapporto che ha i suoi alti e bassi, come sempre avviene nelle relazioni tra due aziende diverse.

Fondamentalmente, siamo soddisfatti dell'accordo con la Telettra; ma è giusto che, dopo qualche anno, anch'esso venga riconsiderato, poiché alcuni risultati positivi sono stati raggiunti, ma in alcuni casi i risultati non sono stati positivi come ci si attendeva. Proprio per questo abbiamo avviato con Telettra e con FIAT una riconsiderazione del rapporto. Continuiamo a ritenere che tra noi e Telettra vi siano buone complementarità dal punto di vista tecnico e di mercato e che si debba trovare la possibilità di utilizzarle al meglio.

Naturalmente, per fare gli accordi bisogna essere in due. Pertanto, bisognerà vedere se da parte di Telettra e FIAT saranno fatte lo stesso tipo di considerazioni. Comunque, il discorso è ampiamente aperto, con opportunità concrete di continuare anche in termini più stretti.

Il discorso con la Olivetti riguarda più propriamente la telematica. I dati del problema sono quelli di sempre, nel senso

che tra noi e la Olivetti, tutto sommato, il *know-how* e le presenze sono abbastanza diversi. Di conseguenza, proprio perché la nostra strategia fondamentale è di sviluppo e di allargamento delle nostre applicazioni e del nostro *know-how* tradizionale, nella Olivetti troviamo poca corrispondenza in quanto, ad esempio, la Olivetti non sa fare i centralini elettronici e pertanto può darci molto poco in termini di complementarità e di contributo allo sviluppo della nostra attività di ricerca in questo settore. Certamente può darci dei centralini della ITT, ma questi possiamo comprarli dalla stessa ITT, o da altri. Se parliamo di complementarità nella ricerca, sappiamo bene che la Olivetti ha delle risorse di ricerca certamente importanti e significative, però non nei settori che sono specificatamente di nostro interesse.

Questo dato del problema per il momento non è cambiato. Può darsi che in futuro si creino delle situazioni diverse. D'altra parte, la Olivetti non ha neanche una presenza sui mercati internazionali. Si è detto, infatti, che tramite la Olivetti noi potremmo esportare; ma questa sarebbe solo un'illusione, perché l'unico mercato in cui la Olivetti vende centralini elettronici — che, per altro, vengono acquistati da un'azienda canadese — è quello italiano. Non esporta su altri mercati perché i mercati sono fondamentalmente chiusi e perché la organizzazione Olivetti è predisposta essenzialmente per altri tipi di prodotti.

SILVANO RIDI. E nel campo dei calcolatori dedicati?

Lei ha parlato di centrali con calcolatori dedicati che devono esaltare i servizi resi da una centrale.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. La Olivetti ha una rilevanza nel campo dei *personal computers*. Si tratta, dunque, di settori progettuali completamente diversi.

La Olivetti può essere un buon agente per la ITT. Però, tutto sommato, noi

siamo capaci di comprare i centralini direttamente dalla ITT.

Se, invece, si parla di accordi a livello tecnologico, la Olivetti è di tutto rispetto in alcuni settori, come quelli delle macchine da ufficio, dei *personal computers*, delle macchine contabili. Però sono tutti settori che a noi interessano meno di altri. Naturalmente, le cose possono anche evolvere in senso diverso.

Per quanto riguarda i rapporti con gli istituti, certamente abbiamo rapporti con il CNR.

Abbiamo utilizzato, nel settore della telematica, la legge n. 46, in particolare per alcuni progetti. I problemi del sostegno alla ricerca sono, comunque, sempre gli stessi, cioè problemi di dimensione delle risorse disponibili e problemi di continuità, che talvolta sono più gravi di quelli della dimensione delle risorse disponibili.

La legge n. 46 a noi va bene come strumento. Il problema è quello dei finanziamenti disponibili, che sono stati sempre piccoli, o, per lo meno in parte, discontinui. Auspichiamo che la legge finanziaria stabilisca dei finanziamenti per la ricerca più concreti.

PRESIDENTE. Siamo costretti ad interrompere questa interessante audizione perché stanno per avere luogo votazioni a scrutinio segreto in Assemblea.

Ringraziamo i rappresentanti della ITALTEL e della ITALTEL-Telematica per le esposizioni che hanno qui svolto e per le risposte che hanno fornito e che potranno eventualmente integrare per iscritto.

La seduta termina alle 17,30.