

4-bis

SEDUTA DI GIOVEDÌ 16 FEBBRAIO 1989

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE BIAGIO MARZO

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 10.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Comunicazioni del presidente.

PRESIDENTE. Comunico che il Presidente del Senato ha chiamato a far parte della Commissione il senatore Mario Ferrari Aggradi, in sostituzione del senatore Angelo Picano, designato a ricoprire incarichi di Governo. Desidero esprimergli, anche a nome dei colleghi, un cordiale saluto di benvenuto ed un augurio di buon lavoro, invitandolo a partecipare assiduamente alla nostra attività. Colgo l'occasione per ricordare che fin dal 1959 il senatore Ferrari Aggradi, nella sua qualità di ministro, ha contribuito notevolmente allo sviluppo dello stabilimento siderurgico di Taranto.

MARIO FERRARI AGGRADI. Desidero rivolgere un vivo ringraziamento e ricambiare cordialmente gli auguri formulati dal presidente; vorrei peraltro aggiungere che ho subito accettato di far parte di questa Commissione, consapevole dell'importanza del lavoro da svolgere e desideroso di contribuirvi con l'esperienza che ho finora maturato.

Seguito dell'audizione del presidente dell'EFIM, professor Rolando Valiani.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'audizione del presidente dell'EFIM, professor Valiani, promossa nell'ambito dell'indagine conoscitiva sull'internazionalizzazione delle partecipazioni statali in rapporto all'evoluzione dei mercati mondiali.

Riprendiamo, quindi, la discussione iniziata nella seduta del 22 dicembre 1988.

EMANUELE CARDINALE. Signor presidente, onorevoli parlamentari, intervengo brevemente per sottolineare che ho condiviso l'impostazione e l'esposizione del professor Valiani sul tema oggetto dell'indagine, in particolare per quanto riguarda le problematiche delle piccole e delle medie imprese nel Mezzogiorno.

A mio avviso, il sistema economico-produttivo italiano deve arrivare unitariamente e nella sua interezza all'appuntamento del 1992; ciò vale non soltanto per i gruppi forti del nostro sistema produttivo, ma anche per quelli, altrettanto importanti e numerosi, della piccola e della media industria. A tal fine, si vorrebbe che le società maggiormente preparate e quelle a partecipazione statale esercitassero su quelle più deboli un ruolo trainante, per evitare che, abbandonate a loro stesse, non siano in grado di competere con i mercati internazionali. In questo caso, i gruppi meno competitivi sarebbero costretti ad accontentarsi di piccole commesse e ad operare sul mercato strettamente interno.

Ad esempio, il settore addetto alla produzione di materiale rotabile è maturo, ma avrebbe bisogno di essere razionalizzato prima dell'ormai famoso appuntamento del 1992, se si tiene conto che le possibilità di conquistare commesse sul mercato europeo ed internazionale tendono a diminuire.

A tale proposito, ricordo che l'allora presidente dell'Ente ferrovie, Ligato, nel corso di un'indagine conoscitiva svolta dalla Commissione bilancio del Senato sulla spesa pubblica, affermò che le im-

prese italiane, specialmente quelle meridionali, non sono competitive, individuando la causa nella maggiorazione dei costi e prospettando come rimedio, appunto, l'abbattimento dei costi. Ritengo che tale analisi solo in parte risponda al vero, perché non vi è dubbio che il comparto dei materiali rotabili debba essere riorganizzato, ma è altrettanto vero che vi è assenza di sviluppo e di innovazione, soprattutto con riguardo alle alte velocità ed all'utilizzo di nuovi materiali.

Dopo la conclusione di una *joint venture* con l'Enichem, in fase, attualmente, di decollo, mi risulta che un altro gruppo finanziario dell'EFIM sta concludendo un nuovo accordo con la SNIA. Praticamente si tratta dello stesso gruppo che ha costituito due *joint ventures*, l'una con un gruppo a partecipazione statale e l'altra con dei privati. Vorrei che chiarisse da questo punto di vista quali siano gli intendimenti del gruppo.

PRESIDENTE. Con l'intervento del senatore Cardinale chiudiamo il dibattito seguito all'audizione del presidente Valiani, al quale do la parola per la replica.

ROLANDO VALIANI, Presidente dell'EFIM. Risponderò innanzitutto alla domanda posta dal senatore Cardinale sulla questione della SNIA: siamo ancora a livello di discussione delle strutture e le varie proposte non sono ancora state sottoposte al comitato di presidenza.

Per quanto concerne la Breda ferroviaria, come del resto dimostrano i successi ottenuti, essa detiene una posizione altamente competitiva sui mercati internazionali: si tratta veramente di un'azienda di cui il nostro paese può essere orgoglioso sul piano delle tecnologie. Naturalmente vi sono alcuni problemi attinenti a specifici segmenti, come avviene per la parte delle riparazioni, circa i quali è in corso una discussione con le ferrovie dello Stato.

Il mercato, come sapete, è frammentato (ho sentito nelle parole del senatore Cardinale una preoccupazione per il Mezzogiorno), ma la Breda non occupa certamente una posizione marginale, essendo

un'industria *leader* a livello internazionale. Come cittadino italiano e non in qualità di presidente dell'EFIM, mi preoccuperei, invece, delle altre aziende minori, le quali potrebbero subire dei contraccolpi in un mercato aperto. Mentre la Breda ottiene commesse un po' ovunque ed è un concorrente temuto da tutte le grandi aziende internazionali del settore ferroviario, le altre 53 industrie, che non hanno né le tecnologie né le dimensioni della Breda possono porre dei problemi a livello di economia nazionale, ed in particolare modo a livello di Mezzogiorno per le parti allocate in quelle zone.

Per quanto riguarda i nuovi rapporti che l'Ente ferrovie ha annunciato di voler instaurare nei confronti delle imprese, ritengo che ciò possa creare problemi ad altri, ma non alla Breda ferroviaria. Come ho già detto, vi è la questione delle riparazioni, che è un segmento molto particolare, dietro al quale vi sono ampie scelte strategiche: le ferrovie dello Stato possono, infatti, o incrementare la quota delle riparazioni effettuate al loro interno, oppure definire tale attività come più propriamente di tipo industriale, affidandola perciò alla produzione anziché assumerla al proprio interno.

Ogni azienda deve stabilire quali attività di manutenzione e di riparazione intende fare al proprio interno e quali, invece, conviene affidare all'esterno: la discriminante è ciò che è tecnologicamente possibile eseguire al proprio interno a costi contenuti, criterio sul quale si sta basando anche il commissario preposto all'Ente ferrovie.

Per quanto riguarda l'EFIM, tale problema si pone in relazione ad uno degli stabilimenti che operano nel Mezzogiorno, l'AVIS, impegnato nel campo delle riparazioni e delle manutenzioni; comunque, ripeto, anche in quel settore non ci troviamo in posizione marginale.

I quesiti posti dagli onorevoli membri della Commissione, nel corso della mia audizione del 22 dicembre scorso per l'indagine conoscitiva sulla internazionalizzazione delle partecipazioni statali in rapporto all'evoluzione dei mercati mondiali, sollevano anzitutto problematiche di poli-

tica economica ed industriale, verso le quali gli enti delle partecipazioni statali non hanno competenze decisionali e quindi possono soltanto esprimere le loro valutazioni sulle conseguenze che le politiche in atto hanno per le situazioni delle imprese. Sotto questo profilo si deve concordare con il senatore Consoli che è preferibile che il profilo di internazionalizzazione sia governato da scelte consapevoli di politica economica. L'auspicio delle imprese, non solo di quelle del gruppo EFIM, è che siano realizzati nei tempi più rapidi e nella misura più compiuta gli obiettivi ufficialmente posti nei programmi della politica economica: in particolare, la crescita di efficienza di molti servizi della pubblica amministrazione, il riequilibrio della finanza pubblica, il miglioramento della qualità di spesa e del prelievo, la previsione e l'aggiornamento di leggi e regolamenti ormai obsoleti.

La realizzazione di tali obiettivi, infatti, dal punto di vista delle imprese, comporterebbe sostanziali riduzioni dei costi che oggi gravano indirettamente o direttamente sulle imprese italiane e quindi un accrescimento della loro competitività internazionale.

Parimenti è da auspicare, dal punto di vista delle imprese, una rapida ed adeguata armonizzazione degli istituti normativi e procedurali a livello europeo.

I tempi decisionali, oltre che attuativi, di tali armonizzazioni sono importanti, perché le imprese possano programmare con congruo anticipo gli adattamenti delle loro organizzazioni e strategie alle modifiche stabilite in campo legislativo ed amministrativo.

Vorrei peraltro osservare che i processi di armonizzazione dovrebbero non essere passivamente subiti, bensì sospinti dal contributo autonomo di un paese che vuole essere a pieno titolo parte di una comunità economicamente avanzata. Un contributo che deve essere di idee e di cultura, ma insieme di tutela, riguardo ai problemi posti dalle peculiarità del proprio sistema economico.

In questo spirito ho posto alla loro attenzione anche la questione degli ap-

porti di capitali dallo Stato agli enti di gestione delle partecipazioni statali.

Posso assicurare al senatore Consoli che nel porre tale questione non pensavo assolutamente a trasferimenti di fondi per finanziare interventi assistenziali, prezzi politici, od altre situazioni simili, che anch'io ritengo in linea generale estranee alla logica delle partecipazioni statali.

Ho posto invece la questione nel senso chiarito dagli onorevoli Pumilia e Castagnetti.

Se la CEE vuole essere coerente con se stessa, non può affermare di essere indifferente alla proprietà delle aziende, private e pubbliche, e poi penalizzare queste ultime nel senso di negare loro l'apporto di capitale di rischio che è sempre stato la molla dello sviluppo, specialmente di quello tecnologico (i cui investimenti hanno redditività rischiosa e differita nel tempo), delle imprese private.

Ribadisco il mio punto di vista sulla questione, cioè che le autorità italiane debbono far valere, in sede comunitaria, il dato di fatto che delle prime 20 società nazionali per fatturato (secondo i dati Mediobanca) 16 sono pubbliche (di cui solo l'ENEL nazionalizzata, le altre in forma di società per azioni).

Guidare al meglio il processo di internazionalizzazione dell'economia italiana implica perciò che gli enti di gestione dispongano di apporti di capitale da conferire alle loro partecipate per irrobustirle e farle crescere in funzione degli obiettivi della politica industriale.

A più forte ragione si avverte tale esigenza nel nostro paese perché lo sviluppo del Mezzogiorno - la cui incidenza su modi ed effetti dell'internazionalizzazione del nostro paese è pienamente avvertita da tutti gli onorevoli membri della Commissione intervenuti nel corso della precedente seduta - non può prescindere dalle iniziative del sistema delle partecipazioni statali.

Mi sia consentito anche aggiungere che, come studioso di problemi di finanza pubblica, sono perfettamente consapevole del quasi secolare dibattito intorno alle motivazioni ed ai limiti dell'attività imprenditoriale pubblica.

Personalmente aderisco alla convinzione teorica che vi sono fondati motivi per giustificare l'attività imprenditoriale pubblica, nonché la forma delle partecipazioni statali che essa ha assunto in Italia.

È vero che in numerosi altri paesi industrializzati sono sembrate da qualche anno prevalere le tesi politiche che incorporano concezioni sostanzialmente sfavorevoli o sospettose verso l'attività imprenditoriale pubblica; ma non si tratta di tesi che raccolgono l'unanimità dei consensi, e la storia insegna che le concezioni in un certo momento prevalenti verso le imprese pubbliche e talune esitazioni delle privatizzazioni si sono fortemente attenuate negli ultimi tempi quasi ovunque (lo sottolineo anche come presidente del CEEP, sezione Italia).

Ma guardando in particolare alle esigenze del nostro paese, per le ragioni che sopra ho indicato, ritengo indispensabile salvaguardare il canale degli apporti del capitale di rischio alle imprese a partecipazione statale.

Per le stesse ragioni non vincolerei tali rapporti strettamente a programmi di investimento, come mi pare auspichi l'onorevole Cherchi.

Per esemplificare, un equilibrato rapporto tra capitale proprio e capitale di debito è condizione per lo sviluppo equilibrato di ogni impresa, pubblica o privata.

Gli investimenti sono sempre sostenuti da una combinazione di fonti di finanziamento e soltanto l'equilibrata struttura patrimoniale consente di ottimizzare tale combinazione.

Altra questione è se vi sono motivi per contestare i risultati dell'azione delle imprese pubbliche, perché in tal caso le carenze vanno individuate nei loro programmi e nella loro capacità di gestirli, non nel canale degli apporti di capitali dallo Stato.

Se dunque le partecipazioni statali rivestono un ruolo essenziale per l'economia italiana anche in una prospettiva di medio periodo, ed in particolare riguardo al problema del Mezzogiorno, sono dovrose le questioni e le preoccupazioni sollevate dagli onorevoli membri della Com-

missione circa la funzionalità delle partecipazioni statali, quanto alla loro struttura, ai programmi ed alla gestione, rispetto alla politica di internazionalizzazione.

I senatori Consoli e Mantica e gli onorevoli Cherchi e Sanguineti indicano sotto diversi profili il tema della riorganizzazione del sistema delle partecipazioni statali.

Mi si consenta di osservare che un quadro coerente e sufficientemente definito di politica industriale è la premessa necessaria al disegno di assetti organizzativi funzionali delle imprese pubbliche (ovvero funzionali al quadro della politica industriale). Quanto meglio è definito il quadro della politica industriale tanto più si restringono i margini di incertezza e di dibattito sugli assetti organizzativi.

Ritengo che la politica industriale, nel porre gli obiettivi generali di accrescere la competitività della nostra economia e di aumentarne il grado di internazionalizzazione, postuli una più ampia collaborazione e cooperazione fra le imprese italiane a tutti i livelli, quale che sia la loro dimensione ed il loro regime proprietario.

Come ho già avuto modo di dire in altre occasioni, per salire la scala delle tecnologie, per sfondare nei settori del futuro, per irrobustirsi in quelli nei quali è ancora debole, la nostra industria non può operare in ordine sparso, ha bisogno di fare massa critica, di diventare un sistema. In questo quadro ogni forma di intesa, ogni iniziativa in comune va favorita e non guardata con sospetto. Nel caso italiano questa politica di collaborazione è resa ancora più urgente dalle particolari caratteristiche della struttura industriale, dominata ancora dalla presenza diffusa di piccole e di medie imprese e dalle difficoltà delle imprese minori di evolvere verso dimensioni aziendali e tecnologiche più adeguate.

Sarebbe invece pericoloso ridurre tutta la questione ad un problema di dimensione di gruppo, in particolare proponendo in modo acritico nuovi grandi raggruppamenti di imprese (senza il sostegno di elementi conoscitivi sufficienti intorno

al grado effettivo di omogeneità delle imprese da raggruppare).

Parimenti sarebbe pericoloso trascurare l'analisi della specializzazione delle singole imprese o gruppi di imprese, perché il grado di specializzazione spesso più della dimensione è la vera carta vincente nei mercati internazionali per i prodotti dei paesi industrializzati. Il grande non è sempre e necessariamente sinonimo di efficiente e competitivo, e la pur giusta attenzione alla dimensione non può essere la scorciatoia per giungere alla definizione dei migliori assetti organizzativi del sistema industriale.

Inoltre, quando si propongono nuovi raggruppamenti di imprese occorrono analisi assai approfondite non solo per identificare termini di omogeneità ma anche per applicare criteri corretti di identificazione del ruolo che ciascuna impresa dovrà svolgere nel nuovo assetto.

Dunque, fermo restando che la questione dell'assetto organizzativo del sistema delle partecipazioni statali non è di competenza degli enti di gestione bensì della « proprietà » (lo Stato), la mia opinione in materia è che l'attenzione andrebbe posta prioritariamente — così come è posta negli interventi del presidente Marzo e dell'onorevole Pumilia — sulla capacità dinamica delle imprese delle partecipazioni statali ad essere parte attiva delle continue trasformazioni dell'economia internazionale e quindi ad intrecciare con le altre imprese, pubbliche e private, italiane ed estere, alleanze, collaborazioni, cooperazioni, nelle forme e con le finalità più adeguate agli specifici settori ed iniziative.

Di tale capacità dinamica costituiscono elementi fondamentali, assieme alle doti intuitive ed alla flessibilità organizzativa del *management*, il grado di specializzazione produttiva, la qualità tecnologica e la competitività nei mercati aperti (in alcuni casi risultano determinanti anche gli appoggi delle autorità nazionali). Mi sia consentito di sottolineare la rilevanza dell'esperienza francese in questi settori.

Nella relazione introduttiva all'audizione ho cercato di sintetizzare i fatti

salienti dell'attività delle imprese del gruppo EFIM nello scenario internazionale, e mi sembra che se ne possa ricavare un giudizio essenzialmente positivo, che deve naturalmente spronarci a fare meglio e di più.

Gli onorevoli Cherchi e Faraguti e il senatore Mantica hanno sollevato anche la questione, rispetto al processo di internazionalizzazione, dell'adeguatezza delle regole che presiedono attualmente ai rapporti tra le imprese pubbliche, tra pubbliche e private, italiane ed estere, tra autorità politiche e impresa pubblica. La mia opinione, che ho già avuto modo di esprimere, è che, se ci si intende muovere sempre più secondo la logica basata sugli interessi del « sistema paese », talune regole e comportamenti tradizionali vanno effettivamente sottoposti ad attenta verifica e revisione.

La prima e più impegnativa parola spetta ai pubblici poteri. Governo e Parlamento hanno il compito di disegnare un quadro compiuto ed aggiornato di politica industriale. I rapporti fra imprese pubbliche e private, fra grandi imprese ed imprese minori, diventeranno tanto più facili e trasparenti, quanto più chiara sarà la cornice strategica entro cui si collocano. Eventuali timori per la nascita di posizioni dominanti, che rischiano di danneggiare i consumatori, potranno essere agevolmente scongiurate, se è ben definita la direttrice di marcia.

In questo ambito deve essere vista anche la ricerca di regole per le privatizzazioni che all'EFIM interessano per la prospettiva della sua presentazione in borsa. L'EFIM, salvo il completamento del piano alimentare, non ha in programma nuove cessioni di aziende a privati; conta però, per diversificare le proprie fonti di finanziamento, di collocare in borsa, quando si creeranno condizioni favorevoli sul mercato dei capitali, quote minoritarie di alcune sue imprese.

Non sono invece necessarie specifiche regole per disciplinare possibili accordi fra aziende pubbliche e private, al di là dei poteri di autorizzazione che le leggi già attribuiscono al Governo. Il punto di

rimente nel valutare la validità o meno di un accordo fra imprese deve sempre essere la sua coerenza con gli obiettivi di politica industriale del paese. Se questi mancano o sono vaghi, il dibattito perde inevitabilmente il suo ancoraggio economico e finisce per caricarsi di improprie connotazioni.

Appartiene concettualmente alla sfera delle regole anche la tematica, a mio avviso spesso eccessivamente dibattuta, non certo dal Parlamento, ma, ad esempio, dalla stampa, della scelta dei *manager* delle imprese a partecipazione statale.

La valutazione dei requisiti di professionalità e deontologici spetta, nella normativa vigente, agli enti di gestione o alle società finanziarie e caposettore (per le loro partecipate dirette), con la ratifica degli enti di gestione.

Naturalmente possono esservi sempre divergenze di valutazione *ex ante* sui singoli *curricula* nell'ambito degli organi collegiali competenti. Le verifiche possono venire solo *ex post*: quel che credo veramente importante, e nel gruppo EFIM ci sforziamo di farlo, è che tali verifiche siano tempestive ed approfondite, in modo da poter correggere il più rapidamente possibile, e quindi con i minori costi, eventuali errori iniziali di valutazione.

Aggiungo peraltro che nel gruppo EFIM, come credo in ogni altro gruppo delle partecipazioni statali, a nessun singolo *manager* è mai attribuita la possibilità di decidere senza preventive istruttorie e confronti con altri *manager*, nonché con le strutture e gli organi della finanziaria (o caposettore) e dell'ente di gestione.

Passando, quindi, dalle questioni generali e di quadro ai quesiti specifici, circa l'azione ed il programma del gruppo EFIM in relazione agli interventi nelle aree del Mezzogiorno, riaffermo che tale impegno rappresenta un obiettivo strategico essenziale nella politica del gruppo, ed in tal senso ritengo di poter fornire assicurazioni in riferimento a quanto rilevato dagli onorevoli Castagnetti e Cher-

chi, dal senatore Mantica e dal presidente Marzo.

Infatti, come indicato nella relazione programmatica 1988-1991, gli investimenti previsti dall'EFIM nelle regioni meridionali per il quadriennio citato ammontano a circa 983 miliardi, pari a circa il 51 per cento del totale complessivamente previsto in Italia.

Occorre sottolineare che tale impegno in investimenti, finalizzato allo sviluppo delle aree meridionali, rappresenta una caratteristica costante e in continua crescita nella storia del gruppo. Dalla nascita dell'EFIM a tutto il 1987 sono stati infatti effettuati investimenti nelle regioni del Mezzogiorno per circa 1.872 miliardi pari al 53,68 per cento del totale nazionale. In particolare, un impegno nel passato superiore alla media del gruppo viene riscontrato nei settori dei mezzi di trasporto, del vetro piano e dell'alluminio, nei quali l'Ente ha profondamente contribuito all'industrializzazione delle regioni interessate, quali la Sardegna, l'Abruzzo e la Campania, molto spesso con la creazione di nuove iniziative oltre che con lo sviluppo delle società già operanti.

È sempre in tale ottica che nel piano attuale, all'interno dei 983 miliardi complessivi di investimenti nel sud, sono previste sei nuove iniziative per circa 400 miliardi, e nei programmi attualmente in fase di elaborazione conclusiva tali interventi subiranno un'ulteriore crescita.

Attualmente le iniziative previste sono nel settore vetro piano (cinque nuove società, di cui due in Abruzzo, una in Calabria e due ancora da localizzare), nel settore mezzi di difesa ed alluminio, con il completamento dell'OTO Breda sud in Calabria. Complessivamente le nuove attività dovrebbero dar luogo a nuova occupazione per circa 1.500 unità lavorative.

In linea con quanto riferito a proposito dell'internazionalizzazione, è opportuno sottolineare come tali attività si collocano in settori fortemente esportatori e, in particolare per il vetro piano, sono previste produzioni di elevata tecnologia ed innovazione, quali, per esempio, le due unità produttive per le fibre lunghe, che

dovrebbero partire nel 1989 in località ancora da definire, il centro ricerche SIV e l'iniziativa per componenti auto di elevata innovazione, che si stanno già avviando, entrambe in Abruzzo e in Calabria.

In definitiva, quindi, le scelte strategiche operate dall'EFIM per il Mezzogiorno hanno in questi anni privilegiato i *business* nuovi o in fase di sviluppo, piuttosto che le attività già consolidate, che probabilmente avrebbero consentito uno sviluppo occupazionale lievemente maggiore nel breve periodo, ma che sicuramente non avrebbero nel medio e lungo termine condotto verso un'attenuazione dello squilibrio tra sud e nord, oltre che tra sud ed estero, non solo dal lato quantitativo, ma soprattutto da quello qualitativo.

Circa le preoccupazioni espresse dall'onorevole Pumilia in merito al fenomeno della generalizzata diminuzione del fatturato estero delle aziende del gruppo EFIM, va evidenziato che la questione non può essere valutata analizzando esclusivamente i valori aggregati numerici, in quanto essi si riferiscono a situazioni diverse e non omogenee.

Se infatti si confrontano i dati in valore costante, risulta un fatturato nel 1987 pari a circa 2.122 miliardi, che non si discosta dal fatturato del 1985 pari a circa 2.213 miliardi.

Se inoltre si considerano i sostanziali mutamenti intervenuti (una drastica riduzione dei volumi richiesti) in tale biennio nei settori difesa ed aeronautica a livello mondiale, la *performance* del gruppo EFIM si può ritenere fortemente positiva nel periodo considerato, in conseguenza del notevole miglioramento conseguito negli altri settori e tale da compensare il calo riscontrato nei due settori sopra indicati. In ogni caso resta rilevante, ed è motivo di orgoglio per l'Ente, il contributo alla bilancia dei pagamenti nazionale. Il saldo commerciale netto del 1987 è stato previsto per oltre 700 miliardi. Una somma che, in proporzione al fatturato, credo sia la più elevata nell'ambito delle partecipazioni statali.

Le questioni poste dagli interventi degli onorevoli Faraguti, Pumilia, Castagnetti, Marzo e Cherchi circa il ruolo e le prospettive del comparto delle industrie che operano nel settore dei mezzi e sistemi di difesa, postulano non tanto e non solo una risposta da parte dell'EFIM, ma necessitano soprattutto di una precisa ed univoca determinazione politico-legislativa da parte del Governo e del Parlamento nazionale, unici soggetti abilitati ad esprimersi su una questione talmente delicata.

La risposta alla domanda su quale livello di autonomia produttiva il paese intenda conservare in questo settore strategico è un'esigenza propedeutica ad ogni altro quesito.

In ogni caso è necessario segnalare che una situazione di indeterminatezza crea il massimo dei disagi nei confronti di un importante segmento industriale del sistema produttivo nazionale, che per la sua peculiarità, viceversa, richiede una chiara, decisa e convinta politica che si deve articolare o in programmi di sviluppo e sostegno all'esportazione (faccio riferimento a quanto fanno altri paesi della CEE) o, in alternativa, in una ufficializzazione di disimpegno da tali segmenti produttivi.

Tale esigenza di chiarezza scaturisce, inoltre, dai vincoli ipotizzati dalla normativa CEE relativa al 1992.

In particolare si sottolinea che per quanto riguarda le commesse del settore della difesa nazionale, ferma restando l'esclusione prevista dall'articolo 223 del trattato per prodotti destinati a fini specificamente militari, è intendimento della Commissione CEE far rientrare nell'ambito di applicazione della disciplina sugli appalti pubblici il mercato delle commesse civili.

Secondo la Commissione CEE dovrebbe essere stabilito un elenco dei prodotti ai fini specificamente militari, da pubblicarsi sulla *Gazzetta Ufficiale* delle Comunità europee; solo tale elenco di prodotti sarebbe da intendersi al di fuori della sfera di applicazione della disciplina sugli appalti, realizzando così la necessaria trasparenza e chiarezza sugli stessi

appalti aventi ad oggetto le commesse civili, cioè i prodotti non figuranti nell'elenco sopraccitato.

Tutti gli onorevoli membri della Commissione intervenuti hanno sollevato interrogativi intorno al settore dei mezzi di difesa ed alle sue prospettive rispetto al processo di internazionalizzazione, nonché alle conseguenze del mutato clima politico internazionale ed alla crescita di peso delle istanze di riconversione delle industrie degli armamenti a produzioni per usi civili.

Vorrei premettere che i problemi della diversificazione produttiva e della riconversione al civile sono ben noti alle aziende che operano nel settore per alcune caratteristiche intrinseche ad esso, quali: la ciclicità della domanda; la sovracapacità installata per far fronte a produzioni di picco per emergenze belliche; la rapida obsolescenza tecnologica delle produzioni; la mutabilità delle politiche estere nazionali e delle strategie delle alleanze che comportano improvvise aperture e chiusure di mercati di sbocco, e così via.

Per tutti questi motivi il dibattito internazionale attualmente in corso non coglie affatto impreparati gli operatori del settore che da sempre competono avendo presente la necessità di disporre di alternative produttive commerciali. Ciò che infatti i responsabili industriali si attendono dal Parlamento e dal Governo non è tanto un impossibile blocco dell'evoluzione in atto, quanto chiarezza e rispetto sia di intenti, sia di direttive che consentano le pianificazioni con opportune diversificazioni.

In questo contesto le aziende del gruppo si adegneranno alle politiche ed alle direttive che verranno stabilite, facendo leva sulla provata capacità di accelerare i processi di diversificazione in corso, indotti da istanze sia di natura strutturale sia sovrastrutturale.

La spinta del gruppo verso produzioni civili ed attività non legate al comparto militare è valutabile soprattutto sotto il profilo delle gamme produttive e per ciò che riguarda il diverso rapporto tra gli occupati nei settori civile e militare.

Basti pensare che alcune società controllate hanno in questi anni definitivamente abbandonato l'impegno militare per dedicarsi, anche se con notevoli difficoltà, a produzioni civili. È il caso della Breda fucine meridionali che, fino a qualche tempo fa, produceva torrette per carri ed attualmente produce unicamente per il comparto ferroviario; della OTO Trasm, la cui produzione è passata da un'incidenza dell'80 per cento del militare al 20 per cento; della Breda fucine di Sesto San Giovanni, che ha sensibilmente ridotto la propria presenza nel settore militare. È di questi giorni la costituzione del consorzio Italrobot, cui partecipano in posizione preminente OTO Melara e Officine Galileo, che coordinerà le attività delle società aderenti al progetto Eureka-Amr (*Advanced mobile robot*). Al progetto, che a livello nazionale è coordinato dall'ENEA, partecipano anche la Francia e la Spagna; esso riguarda la realizzazione di una coppia di robot mobili cooperanti di terza generazione, dotati di sofisticati sistemi di controllo, intelligenza e visione artificiale. Le due unità, comandate a distanza da una stazione mobile di supervisione e collegate tra loro tramite un sistema di comunicazione, verranno impiegate nel campo della protezione civile, con particolare attenzione alla sorveglianza, agli incendi industriali ed ai trasporti a rischio.

Nell'ambito delle aziende del gruppo sono stati, inoltre, costituiti vari consorzi attinenti alla difesa ed al monitoraggio dell'ambiente. La società OTO Melara ha in corso la costituzione nell'area spezzina, cosa che, credo, sarà senz'altro nota all'onorevole Faraguti ...

LUCIANO FARAGUTI. È un'altra delle favole che sentiamo raccontare.

ROLANDO VALIANI, *Presidente dell'E-FIM*. Siamo effettivamente costituendo una società.

LUCIANO FARAGUTI. Vi siete dimostrati molto prudenti nella partecipazione all'« immaginario spezzino », così non sa-

rete responsabili altro che di una piccola favola!

ROLANDO VALIANI, *Presidente dell'EFIM*. Mi sembra di capire che sulla scelta della localizzazione lei sia d'accordo.

LUCIANO FARAGUTI. Se avessi a disposizione ingenti finanziamenti, saprei quale investimento realizzare in quella zona.

ROLANDO VALIANI, *Presidente dell'EFIM*. Come dicevo, la società OTO Melara ha in corso la costituzione, nell'area spezzina, di una società che opererà nei settori civili dell'automazione. La società OTO Melara sta sperimentando applicazioni in campo civile di materiali compositi ad alta resistenza, con l'intenzione di collaborare in *joint venture* con altre società tecnologicamente all'avanguardia.

La società Breda meccanica bresciana si è sempre riservata una parte di attività in lavorazioni civili (macchine per maglieria) ed ha recentemente intensificato i propri rapporti con la consociata Microcontrol (fornendole alcune componenti meccaniche) al fine di arrecare ulteriore impulso espansivo a quest'ultima, che operando totalmente nel civile (automazione industriale, sistemi di misura) sulla frontiera dell'innovazione tecnologica, è destinata a divenire un'importante componente nei futuri assetti del gruppo.

È in particolare nelle due società di Firenze, Officine Galileo e SMA, che il processo di diversificazione si è maggiormente sviluppato. La prima, infatti, ha già costituito due società operative, Galileo Siscam (sistemi di riproduzione fotografica) e Galileo vacuum tec (impianti e componenti per alto ed ultra-alto vuoto). Queste due attività erano già presenti nell'ambito della società « madre » e sono state sviluppate, fino al raggiungimento della soglia economica, tale da consentire una diversificazione importante dal settore militare a quello civile. Su questa stessa linea si sta muovendo la divisione spazio delle Officine Galileo, il cui raggiungimento della soglia critica

per la sua trasformazione in società autonoma non è lontano.

La SMA è titolare di importanti tecnologie nel settore radaristico con applicazioni sia militari sia civili, ma è importante che, nel suo ambito, si sono sviluppati prodotti che nulla hanno in comune con l'industria militare, come le attività relative al settore biomedicale ed ai sistemi anticollisione. La SMA ha, inoltre, generato società controllate nel settore della vigilanza del traffico marittimo (Selesmar) ed in quello dell'elettronica avanzata (Micrel).

Una nuova società, la STS (Sistemi e tecnologie speciali), rappresenta un esempio delle notevoli potenzialità di diversificazione, con applicazioni alla difesa passiva antintrusiva di edifici e stabilimenti di tecnologie sperimentate in campo militare (allarmi, visione notturna, corazzature, monitoraggio a distanza e così via).

A questi progetti ed attività, già realizzati, si affiancano poi numerose iniziative, ancora allo studio ed alla verifica di fattibilità, tendenti a mutare la mappa produttiva del gruppo e con la finalità di travasare competenze e risorse dal settore militare a quello civile. Si tratta di processi che richiedono tempi lunghi per la loro realizzazione, ed i costi di ricerca, di innovazione e di preparazione sono piuttosto elevati.

Quanto alla partecipazione delle aziende dell'EFIM al processo di internazionalizzazione nel settore specifico degli armamenti, tali aziende sono presenti in alcuni dei maggiori accordi internazionali di cooperazione. Basti citare l'esempio della *joint venture* con la Matra nel settore missilistico ed il consorzio Milas; l'accordo con il Mark (tedesco) per i veicoli blindati; il consorzio con aziende americane ed altre per il munizionamento intelligente; l'accordo *British aerospace* nel campo delle tecnologie avanzate, nonché i già citati accordi internazionali in cui è presente l'Agusta per la parte aeronautica.

La partecipazione delle aziende dell'EFIM alle intese internazionali è la migliore dimostrazione dell'elevato livello

tecnologico cui sono pervenute. Peraltro, il mantenimento di tale soglia tecnologica esige anche un quadro di certezze normative e regolamentari per quanto attiene all'*export*, per consentire alle aziende una seria programmazione.

L'approvazione del disegno di legge giacente alla Camera sull'esportazione dei mezzi di difesa, al di là di ogni valutazione di merito sui contenuti, soddisferebbe tali esigenze di certezze.

La sollecitazione avanzata dall'onorevole Pumilia per una più incisiva presenza della SIV sui mercati internazionali trova preciso riscontro nei piani strategici del nostro gruppo vetrario. La SIV, infatti, opera commercialmente senza alcuna limitazione di frontiere, ed è già oggi un'azienda che ha stabilimenti in diversi paesi europei, ed a questo proposito abbiamo affermato più volte che essa è l'unica multinazionale con il « cervello » nel sud.

Gli investimenti programmati dalle aziende del comparto ammontano ad oltre 800 miliardi, e di questi oltre 200 miliardi, pari al 25 per cento, sono destinati ad interventi in paesi europei per sostenere adeguatamente il processo di internazionalizzazione e di sviluppo del settore.

Le problematiche e le prospettive dell'industria dei trasporti, secondo le argomentazioni espresse dall'onorevole Cheri, rappresentano un aspetto di particolare delicatezza, se non addirittura di criticità, delle prospettive di evoluzione dei mercati.

Le aziende nazionali del settore producono materiale ferroviario ed autobus su commessa pressoché esclusiva di enti pubblici, i quali verranno obbligati a seguire le nuove normative sugli appalti pubblici, indicate dalla legislazione vigente per il mercato comune europeo. Soprattutto per quanto riguarda il settore ferroviario e gli appalti dell'Ente ferrovie sembrerebbe escluso che possa essere mantenuta l'attuale assegnazione dei lavori. Ciò comporta la necessità di nuove strategie che, partendo da considerazioni obiettive sulla posizione competitiva (ca-

pacità tecnologica, *standard* e costi) delle singole aziende nei confronti delle concorrenti comunitarie, individuino la via migliore (agire da soli sul mercato, cercare *joint ventures*, formare consorzi e così via) per salvaguardare il mercato domestico e cogliere le opportunità offerte da quello europeo.

Anche in questo caso, comunque, diventa essenziale l'individuazione di una chiara politica di settore, la cui formulazione, pur essendo in presenza di una consistente attività produttiva del sistema delle partecipazioni statali, non può che essere demandata all'autorità di Governo. È importante però sottolineare come sui mercati internazionali, anche nel settore ferroviario, la posizione competitiva del gruppo Breda stia migliorando sensibilmente, nonostante si trovi a competere da un lato, in particolare nelle carrozze e nei carri, con concorrenti che fanno leva sui bassi costi di produzione (India, Corea, Brasile e paesi dell'est) e, dall'altro, con concorrenti che dispongono di un alto potenziale tecnologico, di elevati finanziamenti e sostegni governativi (giapponesi, francesi della Alstom ed inglesi della GEC), con cui controllano oltre il 60 per cento del mercato mondiale dei veicoli trainanti.

Le recentissime acquisizioni delle commesse per carri porta-*container* e per carri bimodali alle ferrovie spagnole, nonché per le carrozze alla inglese Metro Cammell, sono un esempio della capacità di penetrazione all'estero del gruppo Breda anche in questo settore; ma è soprattutto in quello del trasporto urbano che la Breda è l'unico produttore nazionale in grado di concorrere e vincere su mercati esteri particolarmente qualificati, come quello statunitense, in cui gli *standard* qualitativi sono i più elevati e dove si confrontano tutti i maggiori produttori mondiali.

I contratti di forniture per le metropolitane di Washington, Cleveland e Los Angeles, in cui la Breda si è avvalsa di qualificati *partner* a livello internazionale per la parte elettrico-elettronica (trazione ed altri sistemi), costituiscono una signifi-

cativa testimonianza. La Breda, per esempio, nel decennio 1979-1989 ha avuto una quota di mercato del 9 per cento con riferimento alle vendite complessive sul mercato nord-americano dello stesso periodo.

Il « portafoglio ordini » attuale, relativo ai soli rapporti con l'estero del gruppo Breda, è di circa 265 miliardi, pari al 21 per cento del portafoglio complessivo; a titolo di esempio si possono citare le principali commesse, costituite dal *Dual bus* per la città di Seattle, dalle motrici per la metropolitana di Los Angeles e dalle carrozze per la metropolitana di Bogotà.

Vorrei fare, infine, un'ultima osservazione. Per quanto riguarda il mercato domestico e la sua apertura ai concorrenti esteri, abbiamo dei vantaggi tecnologici non indifferenti, perché costruire treni ad alta velocità in Francia od in Germania, cioè in pianura, è cosa diversa da ciò che si può prevedere, per esempio, sul tratto Milano-Napoli: abbiamo competenze tecnologiche in relazione a questo tipo di percorso, di cui sono sprovvisti i nostri

concorrenti europei. Le caratteristiche del terreno in un certo senso ci favoriscono, al di là dell'apertura alla concorrenza internazionale.

SALVATORE CHERCHI. Sempre che Schimberni consenta!

ROLANDO VALIANI, *Presidente dell'E-FIM*. Questo è un altro discorso; tuttavia abbiamo l'RT-500, costruito dalla Breda, che pone l'Italia all'avanguardia nel settore ferroviario.

PRESIDENTE. Ringrazio, a nome della Commissione, il presidente dell'E-FIM, il quale con il suo intervento ha concluso il presente dibattito sull'internazionalizzazione delle partecipazioni statali in rapporto all'evoluzione dei mercati mondiali.

La seduta termina alle 11,30.