

11

SEDUTA DI GIOVEDÌ 13 LUGLIO 1989

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE BIAGIO MARZO

INDI

DEL VICEPRESIDENTE SALVATORE CROCETTA

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 10.

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

Audizione dell'amministratore delegato dell'ILVA, ingegner Giovanni Gambardella.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione dell'amministratore delegato dell'ILVA, ingegner Giovanni Gambardella, il quale riferirà sulle linee strategiche dell'azienda che rappresenta, con riferimento all'oggetto della nostra indagine conoscitiva, cioè all'internazionalizzazione delle partecipazioni statali in rapporto all'evoluzione dei mercati mondiali.

GIOVANNI GAMBARDELLA, Amministratore delegato dell'ILVA. Signor presidente, onorevoli deputati, benché sia stato invitato dalla Commissione a riferire specificamente in ordine ai processi di internazionalizzazione, ritengo necessario svolgere una premessa generale riguardante i due anni (che scadono proprio in questi giorni) da me trascorsi nel settore della siderurgia pubblica. Tale settore ha vissuto vicende alquanto travagliate dalle quali, però, per il solo fatto che stiamo discutendo di processi di internazionalizzazione, sono comunque scaturiti alcuni esiti positivi.

Ritengo utile dividere il periodo di tempo cui mi riferirò in tre parti (il secondo semestre del 1987, l'intero anno 1988 ed il primo semestre del 1989), per collegarmi poi alla situazione attuale nella quale si presenta la necessità dell'internazionalizzazione per il settore dell'acciaio pubblico.

Nel 1987, esattamente il 14 luglio, avviammo un'analisi del gruppo, il quale era strutturato nel seguente modo: una finanziaria siderurgica del gruppo IRI, una serie di società capogruppo ed altre società operative per le diverse funzioni. Dall'analisi risultò innanzitutto che le aziende presentavano una situazione economico-finanziaria ed industriale preoccupante, in quanto il valore del fatturato era intorno ai 10 mila miliardi – cito cifre arrotondate che siano indicative dell'ordine di grandezza – e quello dell'indebitamento di breve, medio e lungo periodo era della stessa entità; gli oneri finanziari collegati all'indebitamento ed il valore degli ammortamenti originavano un costo pari a circa il 17-18 per cento, mentre il risultato industriale ammontava a circa l'1-2 per cento (era cioè prossimo allo zero). Quindi i ricavi non coprivano assolutamente il costo ed il servizio del capitale e non sembrava possibile che coprissero (anche attraverso una ristrutturazione industriale) il citato 17-18 per cento; inoltre il basso risultato industriale appariva causato da livelli di efficienza e da rendimenti insoddisfacenti.

Nel primo semestre del 1987, la prima decisione di politica industriale che venne adottata fu quella di seguire tre linee direttrici. Innanzitutto, una ristrutturazione patrimoniale e finanziaria che si basasse sulla situazione reale e sulla considerazione che una grande azienda, con una produzione strategica, non poteva proseguire lungo una rotta pericolosa per la sua stessa esistenza. In secondo luogo la consapevolezza che, per meritare una ristrutturazione patrimoniale e finanziaria che comportava un onere di circa 6 mila miliardi, l'azienda avrebbe dovuto preve-

dere non solo di coprire i servizi del capitale e quelli residuali, ma anche un *cash flow* che le consentisse una sopravvivenza autonoma nel mercato finanziario, nonché un eventuale sviluppo.

La terza linea di politica industriale che si intendeva seguire derivava dal fatto che nel settore era già avvenuta una pesante ristrutturazione, in quanto se l'aggregazione dell'acciaio pubblico aveva inizialmente condotto ad un numero di addetti pari a circa 120-130 mila unità, tale numero era stato successivamente ridotto a circa 75 mila (per cui, sostanzialmente, 50 mila lavoratori erano stati estromessi dalla siderurgia); risultava pertanto difficile avviare una nuova fase di incisiva ristrutturazione senza un'adeguata politica di sostegno sociale (la quale condusse poi anche ad una reindustrializzazione dei siti siderurgici, creando forse anche opportunità positive per il territorio).

Le considerazioni generali relative al settore che vennero svolte in quel semestre furono essenzialmente quattro. Innanzitutto, ci chiedemmo se la produzione di acciaio rappresentasse un *business* ancora interessante per un paese industrializzato; alla domanda, scaturente dalla specifica realtà italiana, venne data la risposta affrettata che se l'acciaio era un *business* che produceva profitto per i principali paesi industrializzati, così poteva essere anche per l'Italia. Nel nostro paese, tra l'altro, era fiorente un sistema produttivo privato che, sebbene frammentato, produceva forti redditi.

Alla seconda domanda – se il settore della siderurgia pubblica sia passibile di una razionalizzazione – la risposta fu negativa, nel senso che l'accumulo storico patrimoniale, finanziario ed industriale di strutture e di *management* non la rendeva possibile. Era necessaria una ristrutturazione « a gradino », cioè la presa d'atto di una situazione che andava trasformata il più presto possibile, altrimenti la razionalizzazione avrebbe richiesto tempi così lunghi da allontanare il nostro settore dal sistema di competizione internazionale, del quale effettivamente occorreva iniziare tempestivamente ad occuparsi.

La terza considerazione era figlia della seconda: vista l'impossibilità di una razionalizzazione continua, era consentita una razionalizzazione in tempi brevi, in un sistema industriale esteso geograficamente su quasi tutto il territorio nazionale? Esso, tra l'altro, aveva appena sopportato la turbolenza della fuoriuscita di 50 mila addetti e, dopo tutto, comportava decisioni non solo dell'azienda, ma anche dell'IRI e dell'azionista finale (nella doppia espressione del Governo e del Parlamento); il sistema privato era interessato, come pure quello internazionale, sia come utilizzatore finale sia come concorrente o coproduttore. Infatti, come tutti sappiamo, quello dell'acciaio è un settore produttivo che si muove nell'ambito di regolamentazioni europee sin dagli anni cinquanta, attraverso la CECA; negli anni 1986-1987 era un mercato diretto dalla Comunità economica europea, mentre dal 1° luglio 1987 è diventato un mercato liberalizzato, soggetto quindi alla sorveglianza della concorrenza.

Anche a tale domanda la risposta fu positiva, in quanto non si ritenne che esistessero vie diverse; pertanto, pur se con qualche rischio, era necessario procedere ad una ristrutturazione « a gradino » ed in tempi molto brevi. Furono queste le regole che fissammo nel processo di pianificazione. La constatazione importante, quella finale, fu che l'acciaio agiva sul mercato reale, fatto non molto comune nei sistemi a partecipazione statale, in cui effettivamente la prevalenza di gestione dei nostri settori è sulle aziende di servizio e su quelle di tipo mercato-commessa pubblica.

Questo mercato reale libero a livello europeo con concorrenza nazionale ed internazionale era poi diventato un mercato del compratore e non del venditore, in quanto l'eccesso di capacità produttiva, derivante dagli investimenti effettuati negli anni precedenti, aveva determinato un passaggio al mercato del venditore, quello esistente negli anni cinquanta e sessanta, in cui sicuramente la domanda di acciaio – per la ricostruzione del paese, in un primo momento, e per il *boom* econo-

mico, in un secondo momento - era estremamente più alta rispetto alle capacità di offerta del nostro sistema.

Il piano che compilammo nel secondo semestre del 1987 rispondeva a tali principi; era piuttosto teorico e sapevamo benissimo che esso avrebbe poi avuto bisogno di essere confrontato con tutte le realtà di cui ho parlato in precedenza. Si trattava di un piano modello, che teneva conto soltanto di *business* profittevoli in una matrice prodotto-mercato-impianto che aveva selezionato in prima colonna i prodotti, i mercati e gli impianti di sicuro avvenire. Poi avevamo predisposto un'altra colonna, nella quale erano concentrati i *business* a nostro giudizio non profittevoli o comunque non al livello di un'azienda delle nostre dimensioni o che, pur essendo *business* interessanti per altri, andavano dismessi per riduzione di capacità e che non potevano essere ceduti al fine di non creare concorrenza al nostro sistema produttivo.

Dopo di ciò capovolgemmo la logica di volumi, che ancora oggi si trascina; infatti, le maggiori polemiche di cui siamo oggetto sono relative a politiche di volume, nelle quali non crediamo nella maniera più assoluta. Così le trasformammo in politiche di mercato e di profitto sul mercato, nel senso che era necessario, per la sopravvivenza dello « zoccolo duro » dell'azienda, che essa fosse efficiente, dovendosi confrontare con la concorrenza nazionale ma soprattutto con quella internazionale; ciò non consentiva spazi per politiche di volume a qualsiasi costo.

Il piano prevedeva una serie di interventi macro e microristrutturatori di tipo verticale ed orizzontale; la struttura da noi progettata cercava di rendere efficienti i singoli *business* come se si trattasse di aziende autonome (mentre precedentemente i massimi risultati dell'azienda derivavano dalla finanziaria) e prevedeva anche una serie di progetti di ristrutturazione orizzontale di notevole portata.

Arriviamo così al 1988, anno in cui seguimmo tre linee fondamentali: in primo luogo, approvammo il piano, da noi

predisposto il 31 dicembre 1987 e consegnato all'azionista. L'*iter* di approvazione, sul quale ritengo superfluo soffermarmi, si compì, nonostante l'entità dei problemi, in tempi molto rapidi: basti pensare che l'approvazione del piano da parte dell'IRI, del Ministero delle partecipazioni statali, del CIPE e del CIPI e la sua discussione a livello parlamentare ed in sede CEE si esaurì nei primi mesi del 1988.

L'unica questione rimasta aperta e che, peraltro, non è stata ancora risolta, è quella concernente la ristrutturazione patrimoniale e finanziaria, che determinò l'esigenza di mettere in liquidazione le vecchie società; non potendosi dar luogo ad un'immissione di capitale « fresco » da parte dell'azionista, fu scelta la via della liquidazione volontaria ed anticipata quale unico modo per porre l'azienda al riparo da pericoli di natura giuridica nella gestione della società per azioni.

A questo l'azionista IRI con notevole coraggio supplì attraverso una garanzia rispetto al proprio patrimonio netto, non essendovi stata un'erogazione di nuovi fondi.

Sostanzialmente questa liquidazione, che dal punto di vista giuridico fu patrimoniale e finanziaria, rivestì una notevole importanza, poiché permise al *management* di eliminare un certo modo di lavorare. In altri termini, nel momento in cui gestivamo all'interno di una logica Finsider tutti i cespiti e le attività industriali, dovendo progettare una nuova società, potevamo configurarne una che avrebbe dovuto accogliere il nuovo sistema produttivo, depurato sulla base delle indicazioni del piano approvato.

Oltre alla rapidità con cui tutto il sistema italiano ha reagito a questo piano, merita in questo momento sottolineare come, prescindendo dalle necessarie turbolenze dovute al fatto che si toccavano aree geografiche, problemi sociali ed interessi di ogni tipo, anche il sindacato si sia mosso in modo molto positivo e collaborativo, pur nel rispetto dei ruoli e degli interessi specifici; considerato il movimento sociale ed occupazionale che il piano metteva in gioco, la sua reazione è

stata cosciente e tale da consentire di raggiungere le posizioni attuali.

Quindi le tre linee riguardavano l'approvazione del piano, la gestione dello stesso e dei *business* così come si presentavano, nonché la progettazione della nuova azienda nella quale convogliare tutti i cespiti positivi.

Il 1° gennaio 1989, attraverso il progetto approvato ed avviato all'interno della Comunità economica europea, attraverso le chiusure e le cessioni degli impianti situati al di fuori del piano e attraverso il passaggio di tutti i cespiti alla nuova ILVA, siamo riusciti a partire nelle migliori condizioni e con tempi tecnici – a mio avviso, ma credo anche oggettivamente – di tutto rispetto.

A partire dal 1° gennaio 1989 abbiamo lavorato essenzialmente sulla nuova società, svolgendo un'attività di supporto alla liquidazione per la gestione degli impianti residuali – in realtà, non molti – che non rientravano nel piano come interessanti per la nuova ILVA.

Anche a questo proposito abbiamo operato una distinzione individuando alcuni impianti di un certo rilievo di cui è possibile il recupero, altri che pensiamo di cedere eventualmente a terzi o a *joint ventures* ed altri ancora che probabilmente dovremo restituire alla gestione privata o semmai chiudere.

Comunque, in questa parte residuale il problema non è più drammatico né dal punto di vista occupazionale, né da quello sociale; con la contemporanea approvazione delle leggi di sostegno e di reindustrializzazione presentate dal Governo ed approvate dal Parlamento, la situazione si è notevolmente ridimensionata.

In questi primi sei mesi l'interesse principale è stato rivolto alla gestione della nuova azienda; abbiamo creato su basi nuove, sia dal punto di vista patrimoniale-finanziario, sia da quello strutturale, una società che costituisce una *corporation* di gestioni e non una finanziaria con società capogruppo. Ciò ha comportato una notevole riduzione del peso delle

strutture; partendo dal prodotto sul mercato piuttosto che dal vertice, abbiamo creato un'azienda che si mostra abbastanza efficace nella gestione e sul mercato stesso.

Nel 1989, prescindendo dalla definizione finale dell'ILVA, la gestione mostra buoni risultati. Tuttavia, occorre fare un'importante considerazione: la congiuntura prima di tutto politica e quindi economica internazionale è stata, come tutti sappiamo, estremamente positiva. Questo ha determinato un anticipo nel raggiungimento dei risultati del piano di ristrutturazione, anticipo che non è dovuto solo al piano medesimo e all'opera del *management*, ma anche all'andamento del mercato. Secondo le nostre valutazioni, il fenomeno sarebbe da attribuire per un terzo alla validità della ristrutturazione, per un altro terzo all'efficacia della produzione di volumi e al miglioramento dei *mix* e per la rimanente parte all'andamento dei prezzi. Grossolanamente si vede come tutti questi effetti hanno prodotto certi risultati ed hanno anticipato le aspettative del piano, in base al quale si prevedeva il raggiungimento del pareggio nel 1990, mentre verremo a registrare una situazione di utile già nel 1989.

Si tratta di un fatto estremamente positivo, per carità! Qualcuno è riuscito perfino ad accusarci di essere fortunati! Ben vengano le fortune, perché sono figlie di fatti politici rilevanti, come abbiamo visto. In ogni caso non bisogna pensare che il processo di ristrutturazione sia ultimato.

Nel nuovo ciclo di tale processo mettiamo al primo punto la microristrutturazione. In altri termini, mentre in un primo momento ci si è mossi per grandi temi ed aree, ora in ciascuna di queste, ormai assestate, è necessario dare inizio ad una fase di ristrutturazione non solo in termini di uomini, ma soprattutto sotto il profilo dell'organizzazione del lavoro, della produzione e delle strutture commerciali, realizzando nuovi investimenti diffusi e concentrati, che consentano un ulteriore abbattimento dei costi. Finora, li abbiamo ridotti di 450 miliardi;

pensiamo che per vivere tranquillamente sul mercato occorra abbatterli in una misura doppia rispetto a quella fin qui realizzata.

È quindi fondamentale che le riserve nella gestione della società, determinate da eventuali anticipazioni, siano messe a disposizione per affrontare nei prossimi due anni la microristrutturazione, destinata a realizzare riduzioni dei costi dell'entità da noi indicata.

Al termine di questa rassegna riguardante l'ultimo semestre del 1987, il 1988 e il primo semestre del 1989, l'azienda si sente di rispondere alla domanda cruciale rivolta nei primi mesi del proprio ingresso nella siderurgia, affermando che l'acciaio rappresenta un *business* interessante per un paese industriale, ancora di notevole dimensione: in Italia interessa 50 mila miliardi (25 mila attivi e 25 mila passivi), mentre la sola siderurgia a partecipazione statale ne muove dai 20 ai 25 mila (di cui 12 mila attivi e 12 mila passivi). Si tratta quindi ancora di un *business* considerevole ed altamente innovativo. Sebbene abbia maturato esperienze nei cosiddetti settori a tecnologia avanzata, penso che tale aspetto risulti evidente quando si consideri che l'acciaio muove pesi di materiali enormi, trattati ad altissime temperature (in grado di portare il materiale ai colori del giallo e del rosso) in sistemi sempre più automatizzati, caratterizzati da una precisione nel rispettare gli appuntamenti da cui dipende il successo produttivo ed il risultato economico.

Se si pensa alla rivoluzione degli ultimi venti anni (nel corso della quale siamo passati dai sistemi a lingottiera a quelli a colata continua) e a quella che ci aspetta nel prossimo ventennio attraverso il superamento degli altiforni e la colata continua a bramma sottile, si comprende come ci troviamo di fronte ad un *business* che richiede ancora investimenti selezionati e qualificati sul piano delle tecnologie; d'altra parte, l'attività industriale nel settore dell'acciaio è in grado di produrre un *cash flow* tale da consentire di sostenere i costi di questo sviluppo.

Ciò può avvenire purché si utilizzino tre leve fondamentali, la prima delle quali consiste nell'innovazione, che deve interessare innanzitutto i prodotti finali, in quanto le aziende che li utilizzano sono sempre più esigenti, ed in secondo luogo le procedure, perché è necessario superare i processi classici dell'altoforno e della colata continua (dato che quest'ultima appare un procedimento già invecchiato pur essendo stata appena messa a punto). Si deve giungere ad un sistema di automazione totale al fine di ridurre i costi fissi degli impianti, innovando il modo stesso di lavorare e di porsi come compagnia e come azienda.

La seconda leva è quella dell'internazionalizzazione: infatti, nel momento in cui nei paesi comunitari ci si accinge a svolgere questo tipo di attività a mercato libero, i prodotti diventano più raffinati ed il fattore del peso diventa sempre meno importante rispetto alla qualità ed all'uso finale dei prodotti stessi (gli utilizzatori possono elencare i motivi di un'evoluzione per la quale l'acciaio non si misura più in termini di quantità ma di volume di prodotto finito, ossia non si calcola più quante tonnellate si ottengono ma il numero di automobili od elettrodomestici ultimati); i processi di internazionalizzazione vengono così facilitati ed accelerati.

La terza leva è quella delle acquisizioni e delle alleanze che possono essere effettuate a diversi livelli. Il sistema si sta trasformando da una competizione dei prezzi sul mercato – e, quindi, dei costi di produzione – ad un assetto nel quale vi è anche la necessità di appropriarsi di strumenti di produzione e di commercio al di fuori del proprio paese. Infatti, anche per quanto riguarda il settore dell'acciaio, l'internazionalizzazione avverrà attraverso fenomeni strutturali – non casuali o residuali – del mercato internazionale.

Il sistema delle alleanze è importante in quanto per l'acciaio, come per tutti i prodotti, ci si trova di fronte ad un bivio: o si opta per un'organizzazione comunitaria non solo del mercato ma anche del

sistema produttivo, oppure, accanto ad un sistema di mercato comunitario, si adotta una visione più globale per quanto riguarda le alleanze produttive, estendendole ai due poli tecnologici rappresentati dal Nord America e dal Giappone.

Sul mercato internazionale l'ILVA si pone come un'azienda di discrete dimensioni. Infatti, se ipotizziamo di avere un fatturato pari a 10 mila miliardi (indico una cifra tonda che, probabilmente, quest'anno sarà superata in virtù della congiuntura di mercato per arrivare a circa 12 mila miliardi, di cui 11-11,5 consolidati), constatiamo che il 25 per cento della nostra produzione è indirizzata al mercato internazionale benché ci troviamo in una fase di ristrutturazione (sappiamo che, nel momento del pericolo, tendenzialmente ci si ritrae sul proprio mercato). Sul mercato internazionale muoviamo 5 mila miliardi, in media equamente ripartiti tra vendite ed acquisti; siamo presenti in quaranta paesi (praticamente in tutto il mondo) con una particolare concentrazione nelle aree geografiche dell'Europa e del Mediterraneo; abbiamo la piena proprietà di dodici società e una partecipazione in altre otto; disponiamo di un patrimonio di circa 100 miliardi ed impieghiamo 400 persone nel processo di esportazione.

In media, la diffusione dei nostri prodotti per quanto riguarda la gestione per settore è buona: abbiamo un 20 per cento di laminati piani (che rappresentano, però, circa il 50 per cento della nostra esportazione), un 15 per cento di prodotti lunghi, un 30 per cento di inox piani, un 35 per cento di tubi ed un altro 35 per cento circa di inox lunghi. Siamo presenti in Europa, negli Stati Uniti, nel Sudest asiatico, nel Nord America e nell'area del Mediterraneo.

Per quanto riguarda le fasce di prezzi, invece, la situazione non è molto brillante in quanto operiamo su valori piuttosto bassi, che variano dalle cinquecento alle mille lire per chilogrammo di prodotto (su alcuni mercati ricchi immettiamo anche prodotti il cui prezzo oscilla fra le 3 mila e le 3.500 lire al chilogrammo).

I dati forniti sono indicativi delle modalità con le quali ci collochiamo sul mercato internazionale. Fondamentalmente, fino a questo momento abbiamo adottato una politica di esportazione; infatti, il numero di addetti che in patria si occupano del mercato internazionale è rilevante rispetto al totale. Coerentemente con una politica di volumi ne abbiamo seguito un'altra occasionale e residuale: quando, cioè, il prodotto non andava bene, non serviva o si verificava un eccesso di produzione da smaltire, ricorrevamo attraverso nostri sistemi all'esportazione. Si trattava, dunque, di una politica essenzialmente di collocazione di volumi aggiuntivi e residuali. Ciò provocava spesso rotture di prezzi con un danno in termini di conflittualità sui mercati internazionali e scarsamente strutturati. Sostanzialmente, ci rivolgevamo ai commercianti piuttosto che agli utilizzatori finali del prodotto. La nostra politica, in pratica, era caratterizzata da fatti episodici di *business* e di tipo strutturale.

Con il piano di ristrutturazione di allora attuammo un ripiegamento su noi stessi, sia perché quando è tempo di tempesta — diceva qualcuno — « ogni pertugio è porto » ed il nostro rifugio principale era il mercato nazionale, sia perché non ritenevamo che il momento fosse adatto ad operare una trasformazione verso un sistema di internazionalizzazione, in quanto l'azienda attraversava rilevanti problemi.

In occasione del nuovo ciclo di pianificazione ci stiamo ponendo la domanda di come operare sul mercato internazionale, al quale è indirizzato pur sempre il 25 per cento del nostro volume di affari, malgrado le politiche recessive che avevamo adottato.

Dunque, come prima premessa ad una politica di internazionalizzazione del nostro sistema, è necessario porre attenzione a ciò che noi chiamiamo « la deriva del *business* », che nei paesi industrializzati si sposta dai sistemi gravitanti a nord della produzione verso quelli maggiormente orientati a sud. Ciò significa, però, che è necessario esercitare il con-

trollo sulle attività che si compiono a monte, laddove si svolgono. Si pone, quindi, il problema di coprire tutta la gamma produttiva perché, nei processi di internazionalizzazione, occorre rivolgersi non esclusivamente a mercati e paesi di tipo avanzato.

È necessario osservare che l'internazionalizzazione si compie innanzitutto in casa propria. Per collocarsi a livello internazionale, infatti, occorre essere efficienti, dato che risolvere il problema dei costi è ancora fondamentale; peraltro, è altrettanto importante risolvere quello delle strutture, che possono anche essere attive nei confronti dell'estero, ma che devono comunque formarsi in casa ed avvalersi di importanti raccordi con la madrepatria. Inoltre, la « strutturalità » del mercato nazionale facilita la presenza strutturale su quello internazionale. Ciò accade prima di tutto perché, se riusciamo ad agire validamente sul mercato nazionale, disponiamo di maggiori energie da riversare su quello esterno, e in secondo luogo perché si verifica un'azione retroattiva, nel senso che, se subiamo azioni di disturbo sul nostro mercato, ma siamo attivi sugli altri, possiamo difenderci molto meglio, dato che non esistono più le barriere doganali.

È necessario inoltre considerare che la nostra azione di internazionalizzazione non può essere gestita soltanto dall'azienda, ma deve essere accompagnata dal sistema-paese, non solo per ragioni di supporto finanziario, ma anche per problemi connessi alle scelte politiche riguardanti le direzioni che il paese intende privilegiare. Nella scelta dei sistemi-paese siamo in un certo senso condizionati dalla nostra collocazione all'interno della Comunità economica europea, che diventa il nostro mercato domestico, data la totale liberalizzazione della circolazione dei progetti. Pertanto, dobbiamo divenire fornitori di clienti europei come lo siamo di quelli italiani, anche se, magari, in misura minore di quanto avviene in Italia o anche di quanto il nostro omologo francese, tedesco o inglese fornisce al proprio cliente. Si tratterebbe di essere il terzo, il

quarto o il quinto fornitore, riuscendo nel contempo ad assicurare al cliente europeo un servizio di buon livello.

È inoltre necessario riequilibrare le destinazioni finali dei nostri prodotti, che non devono rivolgersi solo verso il commercio o la grande esportazione. Per esempio, non possiamo essere assenti nel campo delle automobili non italiane: una presenza nei settori automobilistici tedesco o francese sarebbe estremamente importante, anche per gli effetti di ricaduta delle nostre qualificazioni di prodotti sugli utilizzatori italiani.

Un altro mercato prioritario come quello della CEE è costituito dall'area del Mediterraneo, un mercato che, in un certo qual modo, si sovrappone a quello della Comunità economica europea, poiché Italia, Francia e Spagna agiscono anche in tale area: comunque, poiché vi sono presenti molti altri paesi, occorre cercare di strutturare anche tale presenza, magari collaborando con gli altri paesi mediterranei europei.

Desidero, a questo punto, accennare agli strumenti della « strutturalità » della presenza internazionale. Non bisogna tenere presente soltanto il mercato, quindi il commercio per il commercio, ma anche, e soprattutto, il settore finanziario. Poiché ci troviamo in una situazione di sostanziale equilibrio tra attività e passività, possiamo avvalerci di una compensazione di carattere valutario sul mercato internazionale, poiché la bilancia commerciale e quella valutaria possono compensarsi: in questo modo, si risente meno dell'effetto delle oscillazioni dei cambi. Il settore finanziario va considerato per le opportunità che offre anche riguardo ad una retroazione sul mercato nazionale.

Fornire un supporto al *business* internazionale ed equilibrarsi significa essere in grado di recepire opportunità finanziarie sul mercato nazionale e quindi riportare anche la finanza internazionale ad investire presso di noi. Negli ultimi tempi, ci giungono notevoli sollecitazioni dal mercato finanziario internazionale, non solo europeo, ma anche mondiale, e in particolare giapponese, con tutte le im-

plicazioni che si possono verificare sul piano delle politiche industriali ed economiche in generale.

Altri due strumenti fondamentali sono la logistica e il *trading*. Per quanto riguarda la logistica dobbiamo riapprezzare la nostra partecipazione diretta e indiretta alla Sidermar; inoltre, dobbiamo aprire, in perfetto accordo con la stessa Sidermar, anche ad altri, poiché l'aspetto logistico diviene determinante nel momento in cui i semiprodotti e quelli finali sono informati a logiche internazionali, cioè prevedendo possibilità di compensazioni tra i paesi, incluso o escluso il nostro. Può verificarsi, infatti, anche un interscambio di prodotti di nostra competenza tra due paesi terzi, al quale la nostra azienda può essere interessata.

Dobbiamo rafforzarci anche nel campo del *trading*, sia perché lo richiedono le logiche internazionali, sia perché non possiamo correre il rischio che eventuali carenze del nostro mercato ci conducano ad abbattimenti di prezzi. Una diffusione nelle varie componenti del *trading* internazionale ci consentirebbe di offrire sempre una possibilità di fuga ai nostri prezzi, senza più ritrovarci a combattere con il problema dei collocamenti residui a basso prezzo.

L'altro strumento è rappresentato dalla produzione. Se è vero che ci ricollochiamo « a valle », dobbiamo fare altrettanto « a monte », laddove si produce. Se vogliamo essere strutturali su alcuni mercati, dobbiamo entrare in sistemi produttivi esistenti attraverso partecipazioni, *joint ventures* e acquisizioni, in quanto non è consentito all'intero sistema dell'acciaio creare nuove capacità produttive. È dunque necessaria una politica di avvicinamento attraverso forme di partecipazione con i sistemi produttivi esistenti, sia nei paesi industrializzati sia in quelli in via di sviluppo.

Uno degli elementi più importanti per partecipare al processo di internazionalizzazione è costituito dalla tecnologia. Nei prossimi venti anni il sistema di produzione dell'acciaio si evolverà sicuramente.

Attualmente il ferro viene trasformato in ghisa, dalla quale si ottiene l'acciaio. Il processo è sempre lo stesso da moltissimo tempo e determina investimenti e una manutenzione molto costosa. Pertanto in tutto il mondo ci si sta dirigendo verso sistemi di modifica dell'altoforno, per esempio attraverso insufflazioni di carboni anziché di *coke*. Chi vive nelle regioni siderurgiche sa quali inconvenienti determini l'uso del *coke* e quale problema rappresenti l'anzianità delle cosiddette *cockerie*. Ma, soprattutto, si sta cercando di arrivare alla riduzione diretta, evitando, cioè, il passaggio attraverso la ghisa. Date le ingenti quantità di capitale, a questo tipo di fenomeni non si può essere estranei, né autonomi od autarchici. La ricerca dell'internazionalizzazione della tecnologia appare, quindi, come un elemento di fondamentale importanza, non solo nella produzione dell'acciaio, ma anche nella laminazione. Ormai, i processi a bramme sottili sono alle porte, e non possiamo permetterci il lusso di essere estranei ad essi. Per tale motivo ci stiamo muovendo in maniera autonoma, ma ritengo che, sostanzialmente, sia necessario dividere con altri *partner* di paesi tecnologicamente evoluti i rischi e le risorse finanziarie ed umane necessarie.

In passato, all'assenza di partecipazione e di autonomo sviluppo della tecnologia si sopprimeva tramite l'introduzione del sistema delle licenze; quest'ultimo al momento sta per essere superato, in quanto più ci si internazionalizza e più risulta difficile assegnare licenze, poiché si priva di fette di mercato chi ha la proprietà della tecnologia. Dunque, diviene estremamente importante partecipare ai processi di evoluzione della tecnologia, anche perché essa, al pari dei mercati, risulta semplice e permeabile e restarne estranei renderebbe sempre più difficile raggiungere sviluppi tecnologici autarchici, nella speranza che siano poi compensabili attraverso il sistema delle licenze.

Desidero accennare, infine, ad un problema a mio avviso estremamente serio — un problema che intravedo oggi, poiché,

mano a mano che certe situazioni congiunturali si evolvono, è possibile dare maggiore sviluppo alla propria immaginazione — cioè quello delle alleanze. Ho già avuto modo di dire che l'alleanza non può essere considerata soltanto una scelta dell'azienda, in quanto quest'ultima può limitarsi a proporla. Nel settore siderurgico abbiamo la fortuna di non essere all'ultimo posto, perché, in Europa, dopo la Usinor Sacilor, che produce 16 milioni di tonnellate di acciaio, la nostra produzione di 11-12 milioni di tonnellate di acciaio (di cui 8-9 milioni di laminati piani) ci pone al secondo posto, cioè tra la British Steel e la Thyssen. Ma anche rispetto alla produzione mondiale, dove il primo posto è occupato dalla Nippon Steel, che produce 25 milioni di tonnellate di acciaio (pari al livello dei consumi del nostro paese), gli altri tre colossi giapponesi hanno una produzione analoga alla nostra.

Dunque, anche noi possiamo considerarci tra i più grandi produttori di acciaio nel mondo. Questa posizione ci pone di fronte ad un dilemma comune a tutti i settori industriali, e che, in parte, il sistema ha risolto muovendosi a volte in una direzione, a volte in un'altra: un'Europa-mercato, che divenga anche l'Europa dei produttori; oppure, un'Europa-mercato in cui, però, i produttori si rivolgano verso il sistema globale che risulti più conveniente. All'interno dell'Europa e del resto del sistema la produzione di acciaio del nostro paese è tale da porci al centro di un immaginario numero otto i cui estremi risultano occupati dal sistema europeo e da quello mediterraneo.

Personalmente, ritengo che il sistema mediterraneo possa considerarsi alla stessa stregua di quello europeo, sia perché il sud dell'Europa si appresta a divenire Comunità economica europea, sia perché i mercati della Turchia, dell'Algeria, del Marocco e della Tunisia ci appaiono interessantissimi, al pari di quelli francesi, spagnoli, portoghesi e tedeschi. Quindi, se l'Italia è al centro di quell'immaginario numero otto, la tendenza generale dovrebbe essere quella di muoversi

verso un'Europa caratterizzata dalla nostra stessa situazione, ma nella recente storia non sempre si è verificato che la razionalità economica e produttiva abbia prevalso rispetto a problemi di natura politica o di altro genere. Dunque, per quanto ci riguarda, non possiamo non guardare, nel campo della produzione dell'acciaio, al resto del mondo, cioè al Giappone. Ma le condizioni che si pongono per un'alleanza con questo paese sono fortissime: nel momento in cui l'Italia si alleasse con il sistema giapponese ne ricaverebbe grandi vantaggi di tecnologia, di modernità di visione organizzativa e di presenza strutturale sui mercati, ma, contemporaneamente, si attirerebbe l'inimicizia del resto dell'Europa. Pertanto, l'accordo con il Giappone risulterebbe condizionato da un elemento essenziale, vale a dire dalla forza politica dell'accordo stesso. Un accordo con l'Europa sarebbe, forse, tecnologicamente meno avanzato, meno strutturato, e forse anche più conflittuale (lo dimostrano i litigi con la Francia e la Germania), ma sicuramente più affine ed insistente su un mercato divenuto, ormai, « domestico ».

VINCENZO RUSSO. Ingegnere Gambardella, sono lieto che lei abbia voluto festeggiare il suo « compleanno siderurgico » con la nostra Commissione, e ritengo che ciò possa considerarsi non solo un privilegio per noi, ma anche un motivo di soddisfazione per lei. Ciò premesso, desidero innanzitutto ringraziarla per l'illustrazione puntuale ed articolata che ha testé svolto.

Nella sua attuale connotazione, la siderurgia italiana nasce — se la memoria non mi tradisce — tra gli anni cinquanta e gli anni sessanta, con la creazione di grandi centri integrati e costieri.

Se ad un esame affrettato il piano Senigallia, con le sue successive integrazioni, poteva apparire come un tipico progetto finalizzato ad affrontare i crescenti fabbisogni di acciaio del paese, e quindi caratterizzato da una prevalente ottica nazionale, in realtà, sin da allora, la realizzazione della grande siderurgia

italiana aveva in sé spiccate connotazioni internazionali. Non sono poche le rassomiglianze con l'ENI, che per rispondere alle esigenze dell'approvvigionamento energetico italiano dovette immediatamente impegnarsi, in quegli stessi anni, nella ricerca di fonti energetiche in tutti i paesi del mondo. Anche la siderurgia, data la pratica inesistenza di giacimenti di ferro e di carbone nel paese, dovette immediatamente porsi il problema degli approvvigionamenti internazionali, problema che da allora è sempre stato risolto, in modo più che soddisfacente, dalle condizioni sempre variabili del mercato del minerale di ferro e del carbone metallurgico.

Pur con tutte le note vicende della Finsider, la fitta rete di rapporti internazionali, che comprende le miniere, le funzioni di logistica marittima e terrestre e gli stoccaggi, è stata gestita dalla siderurgia a partecipazione statale — elemento centrale di tutta la siderurgia nazionale — con efficienza e sicurezza ed a costi confrontabili con la concorrenza internazionale (almeno così risulta dai dati statistici che ho avuto modo di consultare in queste ore). Le conoscenze tecniche acquisite hanno costituito a loro volta materia di scambio internazionale, dando origine alla maggiore società italiana di impiantistica industriale, l'Italimpianti — già controllata dalla Finsider — che ha ottenuto i suoi maggiori successi con la realizzazione di grandi impianti siderurgici all'estero. Tali successi trovano un significativo riscontro nel grande complesso industriale di Voljski, che abbiamo avuto il privilegio di visitare qualche giorno fa.

Ferme restando le ovvie proiezioni internazionali di una grande società come l'ILVA, che acquista materie prime e vende prodotti in tutto il mondo, rimane aperto il problema della crescente presenza diretta sul mercato della società nell'ambito di un gruppo che, come l'IRI, si inserisce in prospettive internazionali sempre più ampie.

È evidente che il risanamento economico in corso, agevolato sicuramente dalla positiva intonazione del mercato,

ma sempre animato e arricchito dall'impegno di tutti i dirigenti dell'ILVA, non può rimanere fine a se stesso; la società — come è stato sottolineato anche dall'ingegner Gambardella — deve definire e attuare rinnovate strategie di sviluppo, senza le quali si troverebbe impreparata ad affrontare ogni nuova e facilmente prevedibile flessione del mercato.

Ritengo che l'ILVA debba cimentarsi in progetti di reindustrializzazione (e mi sembra che i dirigenti della società non lo abbiano escluso) a largo raggio, in grandi aree ed in dimensione industriale. Inoltre l'ILVA ha imboccato una direzione sicuramente positiva ed internazionalmente valida avviando la ricerca con il Centro sviluppo materiali ed operando nei settori delle innovazioni di materiali analoghi all'acciaio — come il titanio — che presentano vaste prospettive di sviluppo, a cui l'ingegner Gambardella non ha ritenuto opportuno accennare, ma che rientrano nella tendenza, tecnologicamente nuova, considerata centrale per gli interessi dell'azienda che egli amministra.

Entrambi gli esempi presentano immediati risvolti internazionali. Il successo dell'iniziativa del titanio a Terni determinerà l'inserimento dell'ILVA in posizione autorevole nei mercati internazionali della spugna di titanio e dei semilavorati. Ricordo che si tratta di materiali che hanno raggiunto la quotazione di 15 dollari per chilogrammo, se le mie informazioni sono esatte. Diverso è ovviamente il caso dell'acciaio, che viene venduto intorno alle 600-700 lire al chilogrammo (l'ingegner Gambardella diceva dalle 500 alle mille lire).

Non dimentichiamo, inoltre, che la produzione di titanio metallico assumerà grandi dimensioni e quindi il successo dell'iniziativa dell'ILVA, grazie anche al nuovo processo adottato, porrà la società all'avanguardia rispetto alle altre aziende comunitarie, obiettivo che ci auguriamo di raggiungere e per il quale siamo intenzionati ad impegnarci.

Per quanto riguarda il settore della ricerca, ritengo che l'assidua attività dell'ILVA presso il Centro sviluppo materiali

possa condurre in tempi ragionevoli alla messa a punto di nuovi impieghi per il materiale tradizionale, di nuovi processi ed infine di nuovi materiali, al fine di consentire al gruppo di riacquistare una posizione di *leadership* che attualmente, se non è stata perduta, risulta comunque compromessa.

Per tali ragioni obiettive, determinate dall'approssimarsi delle scadenze europee, occorre un deciso impegno del nuovo *management* dell'Ilva, che deve tradursi in una crescente rapidità decisionale, in una maggiore apertura alla collaborazione sia con altre società italiane sia con quelle straniere e, in un certo senso, in un salto « psicologico » che veda i dirigenti del gruppo affrontare le difficili sfide senza cedere alla sfiducia in se stessi – che possiamo escludere in base al tono complessivo che ha accompagnato la relazione dell'ingegner Gambardella – e senza adagiarsi su sterili e momentanee soddisfazioni.

Se l'Ilva saprà affrontare i temi della concorrenza e dell'innovazione, che costituiscono le premesse ad un serio impegno di internazionalizzazione – sono d'accordo con l'ingegner Gambardella sull'importanza del Mediterraneo come punto di riferimento anche in rapporto alla scadenza del 1992 – probabilmente nei prossimi anni la siderurgia italiana, da fattore di freno allo sviluppo e da pozzo senza fondo per le risorse finanziarie ed umane, tornerà ad essere un elemento propulsore di notevole importanza.

Ci auguriamo tutto ciò e contiamo su un momento magico della siderurgia mondiale che consenta finalmente, dopo quasi 15 anni di vita grama (ricordo a tale proposito la legge varata nel 1981, quando fu necessario sollecitare un prestito obbligazionario che appariva di difficile comprensione per alcuni, ma che successivamente venne compreso), di guardare al futuro con minore pessimismo e di augurare a noi ed a lei, ingegner Gambardella, quel successo che permetta al Mezzogiorno ed al sistema-paese di uscire dalla condizione amara che spesso la Comunità economica europea ha

riservato all'Italia, come se altre nazioni non si siano trovate nelle stesse nostre situazioni: nel 1988 abbiamo visto i cimiteri siderurgici della Gran Bretagna e della Francia e non dimostravano certo condizioni migliori delle nostre.

ENZO POLIDORI. Do atto all'ingegner Gambardella di aver introdotto in termini adeguati i temi del nostro dibattito ed aver opportunamente sottolineato la via attraverso la quale si è pervenuti ai nuovi processi che si presentano all'attenzione dell'ILVA e di noi tutti: mi riferisco all'internazionalizzazione ed alle modalità con le quali la società si è predisposta in questi due anni ad affrontarla.

Desidero rivolgere all'ingegner Gambardella alcune domande molto precise, riferendomi anche alla sua esposizione.

Sono d'accordo sulla valutazione positiva del piano, i cui risultati sono chiaramente visibili soprattutto nelle condizioni di profitto che giustamente venivano in questa sede sottolineate. Continuano però a sussistere problemi che non considererei marginali; mi riferisco in particolare alla necessità di non puntare esclusivamente sulle politiche di volume, ma di guardare anche alle politiche di qualità e dei mercati, al fine di rendere più efficiente l'azienda.

Non dobbiamo comunque dimenticare che l'Italia, in confronto agli altri paesi europei, presenta ancora uno squilibrio sul piano del mercato interno in rapporto al fabbisogno di acciaio, che in parte viene soddisfatto con le importazioni; in tale settore dovremmo riuscire ad aumentare la produzione. Tale situazione dipende o dalla mancanza di qualità della produzione rispetto a quella del resto del mercato nazionale, oppure dal sistema di alleanze tra i produttori nazionali. Ritengo che questa sia una delle questioni da tener presente in quanto, nel confronto tra aziende a partecipazione statale, forze sociali e Parlamento, essa si ripropone continuamente con il coinvolgimento della stampa.

Per quanto riguarda il cosiddetto processo di ristrutturazione, è vero che vi è

stato un forte impatto i cui risultati sono noti, ma, nel corso della relazione, l'amministratore delegato dell'ILVA ha tenuto a precisare che esso non si è ancora concluso. Si parla di microprocessi che riguardano una diversa organizzazione produttiva, ma devo ricordare che sono ancora in corso le ristrutturazioni che riguardano i lavoratori delle società del gruppo: si tratta di 4.500 addetti a Terni, di circa mille a Piombino e di migliaia di altri lavoratori che dovrebbero uscire dal processo produttivo.

Ritengo che alcune situazioni avranno un notevole effetto di sollecitazione e di attenzione da parte delle forze sociali e delle popolazioni tra le quali questi problemi si vengono a manifestare. Se entro il 1991 si prevedessero migliaia di prepensionamenti senza avere una precisa visione dell'evoluzione complessiva dell'ILVA, indubbiamente si creerebbero dei problemi. Su tali questioni le forze sociali non credo siano disattente.

In terzo luogo l'ingegner Gambardella deve tener presenti le condizioni ambientali che si determinano nelle realtà degli stabilimenti dell'ILVA. Vi deve essere, quindi, un'attenzione ed un impegno di investimento e di ricerca (con il concorso delle popolazioni e degli enti locali, come l'ingegner Gambardella ha tenuto a sottolineare) per agevolare la presenza e il consolidamento di queste realtà, evitando di intervenire soltanto in momenti di difficoltà. Ritengo questo uno dei punti decisivi. Si tratta, quindi, di individuare un'intesa sulla politica dell'ambiente, al fine di garantire anche l'ulteriore qualificazione di queste aziende. Se tale prospettiva non dovesse essere facilitata da un fattivo rapporto con gli amministratori locali, la convivenza e la stabilità di alcune realtà diverrebbero sempre più difficili.

La quarta ed ultima considerazione riguarda il problema delle *joint ventures* che, a nostro avviso, dovrebbero essere raggiunte in tempi brevi. Si tratta di una questione che ho già posto nel corso dell'audizione del presidente dell'IRI; è im-

portante valutare in Commissione e con le forze sociali quali possano essere le ipotesi e le strade più brevi per fornire delle risposte ai problemi della competitività nell'ottica del 1992. Vi è da considerare, tra l'altro, che il settore dell'acciaio vive da tempo le problematiche del mercato unico.

LUIGI CASTAGNOLA. Le questioni che abbiamo di fronte sono numerose; forse permane un problema di metodo dei lavori della nostra Commissione per l'acquisizione degli elementi conoscitivi necessari alla conclusione del nostro lavoro. Signor presidente, allo stato dei fatti – anche se non sono tra i più assidui frequentatori di tutte le audizioni, ma ne leggo attentamente gli atti – l'impressione che ne ricavo è quella di una variegata geografia di pareri, giudizi e notizie che nei diversi campi i nostri interlocutori ci forniscono – oggi in modo molto autorevole sulla siderurgia – su questioni molto importanti. Continua, comunque, a sfuggirmi la connessione tra le questioni in esame ed i dilemmi e le risposte della politica economica e della politica industriale.

Per quanto riguarda le informazioni che chiediamo ai nostri interlocutori, vorrei rilevare che in genere difficilmente otteniamo le notizie che vorremmo avere. Mi è dispiaciuto apprendere poco fa che non sono ancora state trasmesse alla Commissione le notizie che mi ero permesso, signor presidente, di rivolgere per iscritto ai dirigenti dell'Alitalia. In quel caso non si è trattato di una questione di correttezza – o forse soltanto di educazione – ma di un modo di procedere secondo il quale molte notizie vengono fornite alla Commissione in base alla discrezionalità degli interlocutori. È anche comprensibile che sia così.

Sbaglieremmo se ci facessimo tentare da una breve discussione sulla situazione della siderurgia, perché la migliore sede sarebbe invece l'esame del programma dell'IRI. Signor presidente, non so quando esso avverrà, ma certamente se lo potessimo sapere – non dico subito, ma

nei prossimi giorni o settimane – anch'io gliene sarei grato, perché si tratta di un problema aperto di grandissima importanza.

Desidero ora rivolgere alcune domande all'ingegner Gambardella ed ai suoi collaboratori, confidando nella loro grande cortesia.

Personalmente intendo resistere alla tentazione di esprimere giudizi sulla situazione della siderurgia: desidero soltanto osservare che l'incarico conferito al gruppo dirigente dell'ILVA è estremamente difficile e che deve essere da tutti sottolineato, prescindendo da posizioni di parte e da diversità di orientamento, il coraggio con il quale il medesimo gruppo dirigente ha affrontato una materia tanto complicata, caratterizzata da contraddizioni derivanti dall'eredità del passato, anche recente. Specifiche valutazioni sul programma dell'IRI potranno poi essere compiute in altra sede.

Le mie domande saranno incentrate sui dati relativi alla presente situazione e sulle questioni attinenti all'internazionalizzazione.

Innanzitutto, a mio avviso, occorre effettuare un confronto tra la situazione italiana e quella degli altri paesi, per una verifica « in soldoni », cioè in termini quantitativamente definiti, delle differenze (in particolare dei pregi e dei difetti) che distinguono la realtà italiana da quella estera. In proposito, vorrei che fosse fornita una documentazione aggiornata (almeno relativa a tutto il 1988, anche se naturalmente i dati del 1989 risulterebbero di grande interesse) dalla quale ricavare una serie di tendenze manifestatesi negli ultimi cinque anni. Un primo gruppo di dati dovrebbe riguardare il rapporto tra la produzione ed il consumo, per poter verificare (anche attraverso una specifica scomposizione) i relativi recenti andamenti.

Quando mi occupavo maggiormente dei problemi della siderurgia, avevo previsto (non perché fossi un esperto, ma perché ciò risultava dai numeri) che tra il 1988 ed il 1989 si sarebbe verificata una tendenza all'estinzione del saldo mer-

cantile dei manufatti siderurgici per il nostro paese. Non so se ciò sia in effetti avvenuto; comunque, se esiste ancora un saldo positivo, ritengo che esso sia sempre più collegato ad esportazioni di prodotti con basso contenuto di valore aggiunto e che lo stesso sia sottoponibile al giudizio cui precedentemente accennava l'ingegner Gambardella. Non credo, infatti, che vi siano stati miglioramenti relativi, cioè che, anche nell'ambito di una posizione negativa, si sia verificato un incremento dei prodotti ad alto contenuto di valore aggiunto. Al riguardo, sarebbe utile un'ampia documentazione concernente il *trend* relativo agli ultimi cinque anni, con riferimento sia ai singoli settori, sia al loro complesso (nonché all'andamento dei prezzi). In particolare, sarebbe interessante una comparazione fra i dati degli ultimi cinque anni, effettuata assumendo pari a cento quelli relativi a cinque anni fa.

Esiste, inoltre, la necessità di operare un confronto tra i dati relativi alla produzione ed al consumo dell'Italia e degli altri paesi della CEE. Se non erro (ne chiedo conferma ai nostri interlocutori), nel 1988 l'incidenza della produzione nazionale sul consumo italiano dei *coils* è diminuita in termini percentuali; il presidente dell'ILVA durante una discussione affermò che avrebbe fornito i dati per dimostrare che la suddetta incidenza era sempre stata intorno allo 0,75 per cento, mentre personalmente sostenevo che essa era intorno allo 0,9 per cento in Italia e superiore all'1-1,1 per cento in altri paesi (in particolare in Germania).

In definitiva, ripeto, sarebbe innanzitutto interessante per noi ricevere dati relativi agli ultimi cinque anni tali da consentire una serie di confronti tra l'Italia e gli altri paesi.

Un'altra questione cui desidero accennare è quella relativa al modo in cui si sono sviluppate le alleanze societarie; personalmente, sono favorevole alle *joint ventures* ed alle integrazioni aziendali, purché esse diano luogo a positivi risultati. Vorrei conoscere l'opinione dell'amministratore delegato dell'ILVA sulle

esperienze concrete che sono state poste in essere fino ad oggi (in particolare, con un giudizio relativo a quelle che, a suo avviso, hanno effettivamente funzionato bene). Temo, infatti, fortemente che i risultati finora raggiunti non siano stati corrispondenti alle attese. Mi domando, poi (da un punto di vista politico, ma ritengo che la stessa domanda possa essere valida in ambito aziendale), se sia possibile procedere in questo campo mantenendo un atteggiamento ambiguo; non soltanto nel caso della siderurgia, infatti, ma anche in molti altri si incontrano notevoli difficoltà quando si tratta di dar luogo ad alleanze paritarie. Sulla materia, a mio avviso, occorrerà compiere un'attenta riflessione senza lasciarsi influenzare da ideologie o posizioni di parte, con un'impostazione favorevole alle alleanze ed alle integrazioni societarie, ma ponendo attenzione particolare sulla verifica dei risultati da perseguire.

Ritengo utile, dunque, conoscere più approfonditamente le esperienze dell'ILVA, nonché di altre aziende in Italia ed all'estero; per esempio, non conosco (probabilmente per mio difetto) casi di alleanze di notevoli dimensioni poste in essere dai giapponesi nel campo della siderurgia, ma, se esistono, vorrei che su di esse ci venisse riferito.

Un'altra questione è quella relativa al rapporto tra produzione e consumo: ricordo che fui sorpreso quando, molti anni fa, mi resi conto che nel campo della siderurgia i produttori italiani, rispetto a quelli stranieri, possedevano una quota inferiore di proprietà delle aziende utilizzatrici. Allora ritenni alquanto singolare che in paesi fieramente liberisti (in particolare la Germania) vi fossero produttori proprietari degli utilizzatori; scoprii, invece, che all'estero vi erano percentuali di proprietà molto elevate rispetto a quelle esistenti in Italia (giudicata da alcuni più dirigista di altre nazioni). In proposito ricordo che, anche parecchi anni fa, i dirigenti della Finsider sostenevano che non si poteva proseguire in quel modo e che occorreva un cambiamento.

Gradirei dunque che venissero forniti i dati sul rapporto tra produzione e consumo in Italia: in particolare, per quanto riguarda l'ILVA, vorrei conoscere, in termini percentuali, quanta parte della produzione venga venduta ad aziende utilizzatrici di sua proprietà. Proprio in relazione ai problemi dell'internazionalizzazione, ritengo utile sapere se si sia modificata la differenza, cui accennavo, tra l'Italia e gli altri paesi. Ricordo, tra l'altro, le notizie apparse di recente sui giornali relative ad un'azienda di Torino e ad un intervento francese, di cui però non ritengo opportuno trattare ora. Vorrei inoltre entrare in possesso di qualche dato statistico per quello che riguarda le tendenze e sapere quali siano i propositi per il futuro.

Infine, per quanto concerne più specificamente il tema del valore aggiunto, domando se nei programmi della siderurgia pubblica e, più in generale, di quella italiana esso possa essere calcolato, anche in rapporto agli altri paesi, al netto non soltanto della materia prima, ma anche dei materiali impiegati (mi riferisco all'utilizzazione di prodotti nei quali è presente una certa frazione, sia pure modesta, di valore aggiunto in virtù di lavorazioni precedenti).

Mi chiedo se sia possibile elaborare una statistica che ci consenta di valutare quali possano essere, se non interverranno correzioni, le nostre prospettive future. Sono impressionato dal fatto che l'Italia sia l'unico paese (almeno lo era fino al 1987) in cui il consumo di energia elettrica per la produzione siderurgica è in aumento. Ciò vale più in generale per il tema delle nostre esportazioni; l'Italia, oltre ad aver inventato un modello esportativo anomalo (che mi sembra dia sempre più preoccupazioni a molti), dovrebbe dimostrare di aver inventato anche qualcosa di diverso rispetto agli altri paesi, ricavandone qualche beneficio.

Occorrerebbe approfondire meglio la questione, in quanto sarebbe utile valutare il rapporto tra l'andamento dei prezzi e dei ricavi in relazione al valore aggiunto. Poiché stiamo parlando di in-

ternazionalizzazione – mi sembra che le valutazioni dell'ingegner Gambardella, su cui concordo, vadano in questa direzione – gradirei sapere qualcosa di più in ordine agli interventi che verranno effettuati nei prossimi trienni al fine di mettere l'Italia in condizione di disporre di frazioni maggiori di valore aggiunto in relazione ai prezzi che si intendono praticare, in modo da essere meno dipendente rispetto all'andamento di quelli degli altri paesi.

MAURO SANGUINETI. Desidero ringraziare l'ingegner Gambardella per il modo in cui ha affrontato il tema postogli dalla Commissione e per aver introdotto alcuni elementi fortemente innovativi rispetto alle discussioni precedenti in materia di siderurgia. Tali elementi da un certo punto di vista sono interessanti e confortanti, ma dall'altro suscitano in me una riflessione di questa natura: il piano siderurgico successivo dimostra sempre che quello precedente era errato. Questa mattina l'ingegner Gambardella ha fatto un'affermazione che, se è vera – e non ho dubbi che lo sia – dimostra l'esistenza di prospettive radicalmente opposte rispetto a quelle che erano state previste per un settore « maturo » come quello siderurgico.

Stiamo parlando di un comparto che oggi è fortemente innovativo sul piano tecnologico: credo sia la prima volta che un'affermazione del genere viene fatta in termini ufficiali in sede parlamentare e, se non erro, in passato nei programmi IRI si affermava che quello siderurgico rappresentava un settore tradizionale e con scarse prospettive. Naturalmente, le notizie che abbiamo appreso sono confortanti e ci fanno ben sperare per il futuro; quindi, avremo probabilmente un problema in meno da affrontare, in quanto siamo in presenza di un comparto che ha qualche prospettiva per i prossimi anni, anche se non possiamo dire per quanto tempo (infatti, la scarsa attendibilità delle previsioni del passato ci consiglia di essere prudenti). Prendo atto con soddisfazione di quanto affermato; chi si oc-

cupa della questione, non essendo però un esperto della materia, resta perplesso dal fatto che si discute nel presente di qualcosa che è sempre diverso rispetto al passato.

Per quanto riguarda le previsioni del piano, esse sono state anticipate in termini positivi per una serie di fattori contingenti; prendiamo atto di ciò con soddisfazione, sia in relazione al *management* che ha svolto un certo ruolo, sia in ordine alla riorganizzazione, sia per quanto concerne il mercato.

La perentoria affermazione che quella dei volumi rappresenta una politica in cui non si crede mi ha molto colpito, in quanto ci si sarebbe attesi, così come più volte richiesto, maggiore omogeneità tra il settore siderurgico pubblico ed il privato, tramite un indirizzo da parte del Ministero delle partecipazioni statali (occorrerà verificare se sia stato fatto o meno tutto ciò che poteva essere fatto in questa direzione; comunque, si vedrà, in quanto la partita in alcuni casi è ancora aperta).

Se si vuole che un processo di internazionalizzazione, inevitabile, sia positivo per il paese, lo si dovrà effettuare in presenza di una forte siderurgia italiana e soprattutto con un obiettivo di esportazione e non di importazione; la politica dei volumi, come definizione, può essere condivisa, ma nel riscontro con il mercato probabilmente può causare problemi: si tratta di verificare quanto esportiamo e quanto importiamo anche in relazione alle nostre capacità produttive.

Abbiamo sempre posto la questione delle unità produttive tenendo conto delle indicazioni della CEE, ma sappiamo anche che a proposito del mantenimento di alcune unità produttive in Italia si sono scontrate opinioni diverse: qualcuno ha sostenuto la necessità di avere un unico centro di produzione per i laminati piani (Taranto), qualcun altro la necessità di averne due (continuando a mantenere in funzione lo stabilimento di Bagnoli). Non voglio aprire questo capitolo, in quanto non si tratta di una questione concernente l'internazionalizzazione del processo, ma soltanto richiamare l'attenzione

sul fatto che la politica dei volumi ha anche conseguenze di questa natura. Quindi, sarebbe utile acquisire qualche dato attuale relativo alle tendenze, alla luce anche di quanto accade negli altri paesi europei.

Per quanto riguarda il processo di internazionalizzazione come è stato posto, cioè in termini di accordi concernenti la produzione, non sono in grado di esprimere un parere, in quanto mi risulta difficile capire come sia possibile stringere un accordo riguardante la produzione, mentre riesco a comprendere meglio le questioni relative alla ricerca tecnologica ed alla necessità di procedere ad investimenti ed a sperimentazioni. Ciò vale a meno che, per quanto riguarda la produzione, non si pensi che il processo di internazionalizzazione da realizzare con accordi o con scambi di partecipazioni azionarie non consista nel realizzare cartelli di mercato in cui definire aree di influenza e quantità di prodotto da immettere nel mercato, anche in relazione ad un controllo di questo tipo. Ripeto: si tratta solo di un'interpretazione.

Credo sia giusto porre anche il problema della commercializzazione nei termini dell'internazionalizzazione, se questo non vuol dire rinunciare ad esercitare un ruolo. Non avendo ascoltato nei primi minuti l'esposizione dell'ingegner Gambardella, non so se l'argomento sia stato affrontato. Comunque, abbiamo letto sui giornali di intese che l'ILVA avrebbe stretto od intenderebbe proporre all'azionista con riferimento ad un accordo di commercializzazione con una società di *trading* di tipo privato.

Da quanto abbiamo letto, si ricava la sensazione che una partecipazione azionaria di minoranza dell'ILVA non offra sufficienti garanzie alla nostra produzione, sia per quanto riguarda l'*export*, sia per quanto concerne l'eventuale importazione di prodotti inerenti la produzione siderurgica stessa di minerali ed eventualmente di prodotti semilavorati; questi verrebbero poi trattati nuovamente od immessi sul mercato secondo accordi che devono essere mantenuti, essendo stati assunti

impegni di commercializzazione di un certo tipo.

Tutto ciò è comprensibile, tuttavia (questo è il problema che mi pongo) nell'ambito di un processo di internazionalizzazione bisognerebbe garantire la predominanza della struttura pubblica italiana in questo tipo di accordi, evitando quella posizione di sudditanza che risulta dalle notizie in nostro possesso. La situazione, se fosse esattamente in questi termini, non potrebbe essere giudicata positivamente.

Rimarrebbe poi da affrontare il discorso relativo alla gestione del piano per le implicanze che lo stesso ha sia nel comparto siderurgico, sia sotto il profilo delle ricadute e degli effetti collaterali, ma l'argomento non è oggetto della discussione di questa mattina, per cui concludo il mio intervento.

CESARE DUJANY. Intervengo brevemente, volendo anzitutto esprimere il mio apprezzamento per il lavoro svolto dall'ingegner Gambardella con una relazione assai interessante, cui vorrei aggiungere alcuni interrogativi che ritengo opportuni per avere un quadro più preciso della situazione.

Vorrei anzitutto sapere in che modo intenda l'ILVA ovviare alle condizioni della Comunità economica europea, che mi pare imponga all'azienda oneri finanziari abbastanza elevati, forse addirittura più gravosi rispetto a quelli riguardanti altre società.

In secondo luogo, l'amministratore delegato nella sua relazione ha fatto presente che la siderurgia è un *business* profittevole, vantaggioso e utile. Mi chiedo: come pensa di realizzare ulteriori accordi con gli altri *partner* europei?

Ritiene inoltre che questo *business* riguardi solo gli acciai speciali o, viceversa, pensa che interessi anche le altre produzioni comuni prive di valore aggiunto? Sembra infatti che gli imprenditori privati bresciani ricavano utili abbastanza cospicui dalla lavorazione di tali materiali.

Un ulteriore quesito riguarda gli eventuali altri *partner* europei. In questi

giorni, infatti, abbiamo appreso di iniziative private di acquisizione e di fusione, soprattutto con riferimento alla Usinor-Sacilor francese. Si tratta di un'azienda pubblica che sembra abbia raggiunto accordi con le nostre società private, cercando di realizzare un'invasione del mercato italiano; pur essendo un'azienda pubblica, essa dà l'impressione di muoversi con maggiore agilità e dinamicità rispetto all'ILVA. Mi chiedo allora quali siano le ragioni di tali diversità e quali iniziative dobbiamo assumere come organo politico perché questo ente sia più pronto ad affrontare le situazioni di carattere internazionale, che esigono maggiore dinamicità e decisione.

Infine, vorrei porre una domanda nell'ambito della microristrutturazione, che, come è stato sottolineato, sembra essere una delle attività di questo 1989: quale ruolo svolgerà la Delta Cogne di Aosta nei piani di sviluppo nazionale ed internazionale dell'ILVA, tenuto conto anche della sua posizione geografica e della sua particolare tradizione?

FRANCESCO MERLONI. Desidero anch'io associarmi ai ringraziamenti già espressi dai membri di questa Commissione all'ingegner Gambardella per la sua relazione così ampia sulla situazione della società e sulle prospettive internazionali del gruppo ILVA.

Certamente, è stato molto interessante per la Commissione rendersi conto e poter valutare le evoluzioni ed i passaggi compiuti nei due anni – come è stato detto si concludono proprio oggi – di presenza del nuovo *management* all'interno dell'azienda.

Considero di un certo rilievo anche l'affermazione della necessità assoluta che il gruppo aveva di operare una ristrutturazione definita dall'ingegner Gambardella « a gradino »; con tale espressione egli intendeva evidenziare l'impossibilità di realizzare una riconversione continua, poiché in tal caso i tempi non sarebbero stati adeguati alle possibilità ed alle necessità dell'azienda stessa.

Prendendo atto con soddisfazione dei risultati raggiunti e del risanamento della situazione, vorrei sapere come si concluderà la vicenda della liquidazione della Finsider.

Molte volte si è parlato dell'intervento che in proposito doveva essere ed in parte è stato compiuto dall'IRI, nonché dei costi, pari a 6 mila o 5.500 miliardi, di tale operazione; pertanto, anche per avere una parola definitiva sulla vicenda, vorrei sapere a carico di chi questa liquidazione andrà a gravare.

Un ulteriore argomento che vorrei considerare riguarda la situazione dell'acciaio, che – è stato qui affermato – costituisce un prodotto strategico per un paese industriale e manifatturiero come l'Italia. Devo sottolineare come, anche in precedenti discussioni svoltesi in questa Commissione, quando tale materiale veniva considerato un prodotto maturo rispetto alla necessità di ricercare tecnologie avanzate, abbiamo sempre sostenuto, anche nei momenti più bui per il settore, la natura strategica per il nostro paese di questa produzione.

Si pone dunque, come ha coerentemente affermato l'ingegner Gambardella, il problema della riconversione verso prodotti di più alta qualità ed a maggiore valore aggiunto, verso acciai speciali, che magari pesano di meno ma valgono di più. Proprio il ritardo con cui è stata operata questa riconversione rappresenta una delle ragioni principali del mancato adeguamento negli anni trascorsi del sistema siderurgico italiano rispetto all'evoluzione dei mercati internazionali.

Ho appreso che il gruppo attualmente preferisce indirizzarsi, per quanto riguarda il collocamento della merce sul mercato sia italiano sia estero, verso produttori nazionali piuttosto che verso un'intermediazione commerciale, elemento che appare di notevole importanza. Vorrei conoscere, se fosse possibile (non necessariamente oggi), quali siano le quote di fatturato destinate rispettivamente ai produttori ed ai commercianti e quale sia la previsione rispetto all'evoluzione di tali quote nei prossimi anni. Si

tratta di un dato significativo per stabilire come si collochi effettivamente il prodotto e se quest'ultimo si evolva in conformità delle esigenze del mercato nazionale ed internazionale.

Il terzo punto che desidero toccare concerne l'internazionalizzazione. Condivido la scelta di cercare di acquisire un proprio *trading* sui mercati internazionali, per non dover sottostare ad eventuali crisi o ricatti, ed il tentativo di entrare anche nei sistemi produttivi esistenti. A quest'ultimo proposito sorgono problemi più complessi, in particolare in campo internazionale: ritengo sia opportuno verificare se i sistemi in questione siano adottati da paesi appartenenti alla Comunità economica europea – e pertanto siano in un certo senso protetti – ovvero da nazioni estranee ad essa, perché, in questo secondo caso sarebbe necessario valutare la questione con maggiore cautela.

Un ulteriore, importante indirizzo concerne la possibilità di acquisire le tecnologie più avanzate del settore attraverso la realizzazione di *joint ventures* con aziende che dispongano di tali tecnologie.

Gli orientamenti richiamati presuppongono, come logica conseguenza, la conclusione di alleanze tra l'ILVA ed altre aziende operanti a livello internazionale. Ho sentito prima qualcuno dei colleghi chiedersi perché queste *joint ventures* non siano state realizzate già da tempo. Vorrei sottolineare che solo da due o tre anni le aziende italiane sono diventate appetibili sul mercato internazionale; in precedenza il nostro paese non godeva in pratica di credibilità sul mercato e non aveva la possibilità di concludere accordi essendo considerato per molte ragioni un paese a rischio, non affidabile. Non avevamo, quindi, la possibilità di trattare da pari a pari come, invece, avviene attualmente.

L'ingegner Gambardella ha prospettato il problema di decidere se rivolgersi, in vista della conclusione di accordi, al Giappone od all'Europa. Non intendo esprimere giudizi di alcun genere in questo campo, ma ritengo che l'alleanza con il Giappone presenti molte difficoltà per

svariati motivi. Indubbiamente, se si riuscisse a concludere accordi anche solo su specifici progetti relativi a determinati impianti di alta qualità, sarebbe comunque un successo.

Le maggiori possibilità di valide alleanze od integrazioni esistono a livello europeo e ad esse si accompagnerebbe oggi il vantaggio di un miglior controllo sul mercato e quindi di una maggiore valenza nel campo commerciale.

Per poter affrontare una discussione a livello internazionale in materia di alleanze finalizzate non esclusivamente a progetti limitati, mi chiedo, però, se non occorra anche modificare l'assetto societario dell'ILVA, che attualmente è interamente di proprietà dell'IRI, ossia delle partecipazioni statali. In passato la Finsider era una società quotata in borsa; a seguito delle vicende intercorse, l'intero capitale è andato perduto ed è venuta meno anche questa forma di partecipazione azionaria. Ritengo, pertanto, prioritario che nel settore della siderurgia si torni ad una vera partecipazione statale: esiste indubbiamente l'esigenza di una partecipazione maggioritaria dello Stato, accanto, però, a quella di un azionariato pubblico che eserciti un controllo ed assicuri un sostegno dal punto di vista finanziario.

Un secondo obiettivo da conseguire consiste nell'apertura alla finanza internazionale, perché oggi non possiamo più limitarci al ristretto ambito statale. Mi chiedo se l'ILVA sia pronta attualmente ad affrontare le problematiche richiamate.

VITO CONSOLI. L'odierna audizione dell'ingegner Gambardella è stata prevista non al fine di procedere ad un esame dei programmi dell'IRI e della siderurgia, ma nel quadro dell'indagine conoscitiva avente ad oggetto l'internazionalizzazione dei mercati. Da questo punto di vista desidero rivolgere all'ingegner Gambardella un apprezzamento non generico per le notizie stimolanti che ci ha fornito in ordine al tema in esame. Aggiungo che mi riservo di approfondire alcuni aspetti affrontati nella prima parte della sua

esposizione – nella quale si dava conto dell'esperienza degli ultimi due anni – nella sede propria in cui si affronterà l'esame dei programmi.

Oggi mi interessa, invece, condurre una riflessione sugli aspetti maggiormente connessi con il tema dell'industrializzazione, che l'ingegner Gambardella ha peraltro affrontato in modo corretto ed interessante nella seconda parte della sua esposizione, presentando anche gli orientamenti strategici dell'ILVA in rapporto non solo all'internazionalizzazione, ma anche alle modalità di gestione della siderurgia pubblica.

Da questo punto di vista, non mi è sfuggito un elemento culturalmente nuovo: non bisogna più porsi di fronte al problema della siderurgia italiana in termini di volumi, seguendo il ragionamento tradizionale in base al quale occorre essere presenti nel settore perché, in caso contrario, si creerebbe un problema di dipendenza della nostra struttura produttiva. Mi pare che il suo ragionamento, ingegner Gambardella, cambi culturalmente tale approccio: occorre ragionare non più in termini di volumi, e quindi di rapporto tra produzione e consumo, bensì in termini di elevamento della soglia di competitività, di efficienza e quindi anche di innovazione. Non conta tanto la quantità della presenza sul mercato, quanto piuttosto la qualità della presenza stessa.

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE
SALVATORE CROSETTA

VITO CONSOLI. Tale approccio è risultato negativo in un paese che, dal punto di vista della struttura industriale, in questi anni ha subito una profonda innovazione, mutando da grande trasformatore di materie prime in grande importatore di lavoro incorporato. Ciò ha ridotto notevolmente la soglia del nostro apparato produttivo e dell'occupazione e non ci ha consentito di attestarci ai punti più alti del livello tecnologico. I dati diffusi recentemente e presentati in questa stessa Commissione dal ministro Ruggiero circa

l'andamento della bilancia commerciale ci segnalano che esportiamo una quantità di macchine utensili ma, per quanto riguarda le soglie tecnologicamente più alte, siamo importatori netti. Ciò indica che il tipo di ristrutturazione che abbiamo seguito ci ha condotto a importare non soltanto materie prime, ma anche lavoro incorporato. Abbiamo aumentato le esportazioni di manufatti ma con un limite, quello relativo alla soglia tecnologica.

Mi domando se tale modifica concettuale dell'approccio alla questione siderurgica possa essere limitata a tale settore o non debba piuttosto rivolgersi anche ad altri settori fondamentali della struttura produttiva. In questo caso, « il gioco vale la candela » in termini di forza del nostro apparato industriale e di possibilità di intrecciare accordi di collaborazione che non devono essere soltanto di tipo aziendale, bensì complessivi.

Ricordo che, in questo periodo, il nostro paese subisce contestazioni dagli organismi comunitari perché è quello che ha speso di più in termini di aiuti e di trasferimenti alle imprese, ad un livello equivalente al 5,8 per cento del prodotto interno lordo. Le contestazioni comunitarie non riguardano tanto il settore siderurgico, nel quale gli aiuti erano consentiti, quanto l'intero apparato industriale, poiché l'Italia è il paese che ha attuato i maggiori trasferimenti alle imprese. Ma in realtà è anche il paese che ha ottenuto i risultati minori. Certamente nell'ultimo decennio le imprese sono state capaci di ricavare profitti, però i risultati relativi all'elevamento della soglia tecnologica del nostro apparato industriale sono stati negativi.

Mi chiedo – e rivolgo la domanda all'ingegner Gambardella – se non ritenga che a questo punto, proprio partendo da un approccio culturale nuovo al settore siderurgico, non si debba pervenire ad una politica industriale complessiva, che nei fatti fino ad ora è mancata: abbiamo bisogno di meno trasferimenti alle imprese e di più interventi sul terreno dell'ambiente e delle politiche del lavoro. È necessaria una politica maggiormente mi-

rata, per decidere in quali settori dobbiamo cercare di elevare la nostra presenza. In caso contrario, ci troveremmo in una strana situazione perché, dopo essere giunti a determinate conclusioni, in ogni discussione settoriale ci porremmo il problema del rapporto produzione-consumo.

L'ingegner Gambardella ha parlato di un settore maturo, ma ciò non è vero, perché il mercato subirà sempre turbolenze: attualmente la congiuntura è favorevole, ma può darsi che un domani questo momento sia superato. Il mercato siderurgico si regge se si dispone di una notevole capacità innovativa e di una forte efficienza, ma occorre anche perseguire una politica di internazionalizzazione intesa come un gioco di alleanze che partono dall'approvvigionamento, dalle specializzazioni nelle intersezioni sui settori, che considerano la verticalizzazione della produzione e gli accordi nel campo della ricerca. Si è posto, infine, il problema se l'asse di tale alleanza debba essere europeo o giapponese. Una buona parte del futuro del piano di rilancio della siderurgia italiana si basa sull'indovinare la risposta giusta a tale domanda.

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
BIAGIO MARZO

VITO CONSOLI. Vi è un altro punto che forse dovrà essere maggiormente approfondito nel corso della nostra indagine. Nel corso di una recente visita della Commissione industria del Senato a Bruxelles, abbiamo incontrato i commissari europei Brittan e Bangemann, i quali, pur dirigendo la Commissione per la concorrenza e il mercato, in sostanza sono portavoce di una linea che coincide con quella inglese e tedesca. La mia impressione è che, a livello comunitario – nonostante sia stata ridotta enormemente la portata delle politiche di concertazione (che hanno incontrato punti di crisi come quello della siderurgia), sia stata operata una ristrutturazione e si facciano cadere nel 1992 gli ultimi dazi e le ultime re-

more al libero mercato – sostanzialmente il mercato comune sia considerato da inglesi e tedeschi come lo zoccolo di partenza per svolgere un proprio gioco di alleanze internazionali, in direzione del Giappone e degli Stati Uniti.

Anche a causa di taluni ritardi e di problemi che continuano a sussistere, noi siamo fortemente preoccupati da questa ipotesi, la quale significa, sostanzialmente, minore integrazione di quella supposta, nonché notevoli rischi per alcuni settori industriali (come quello delle automobili, a proposito del quale si è aperta una questione proprio in questi giorni). Mi chiedo, pertanto, se abbiamo la forza dimostrata dai tedeschi e dagli inglesi, cioè quella di giocare in maniera spregiudicata sul piano delle alleanze internazionali. Se abbiamo questo tipo di forza, possiamo concludere accordi con il mercato giapponese al di fuori di una visione comunitaria. Personalmente ho qualche dubbio, e non perché sia contrario a quel tipo di accordi, che, anzi, considero obbligatori nel campo della siderurgia. Ritengo, però, che essi siano percorribili qualora ci si dimostri capaci d'impostare un accordo a livello comunitario, in cui il cosiddetto mercato comune non sia una pura finzione, e qualora si passi da una fase caratterizzata da accordi concernenti i settori in crisi ad un'altra che preveda politiche attive per l'industria, cioè per i settori che dimostrino ancora una loro concreta prospettiva. Su questa base il rapporto CEE-Giappone sarà non più tra i più forti della Comunità, bensì il rapporto della Comunità; su questa base il rapporto tra la CEE e gli Stati Uniti non sarà più il rapporto dei più forti ma il rapporto di tutti; su questa base, anche le capacità di penetrazione nei mercati dell'est europeo, ad esempio, diverranno una questione della Comunità.

A questo punto occorre però domandarsi se il problema esista realmente, perché, in caso contrario, personalmente avrei qualche dubbio. Nel campo della siderurgia l'accordo con il Giappone si renderebbe necessario qualora le dimensioni del medesimo dovessero raggiungere

un fortissimo livello di capacità di innovazione e di ricerca. Ma ciò comporta un problema che la singola ILVA non ha la forza di risolvere, tant'è che lei, ingegner Gambardella, ha parlato di internazionalizzazione « accompagnata ». Gradirei, pertanto, che su questo termine fosse maggiormente esplicito.

LUCIANO FARAGUTI. Al pari di altri colleghi che mi hanno preceduto, ritengo anch'io che sarà possibile valutare con disponibilità e maggiore attenzione il percorso di attuazione del piano sulla siderurgia nel momento in cui affronteremo i problemi degli enti, nonché quelli afferenti a questioni di carattere più generale. Ritengo, altresì, che sarà quello il momento più opportuno per attuare una valutazione generale sui problemi di politica industriale, poiché anch'io sono certo che il settore della siderurgia, in special modo, abbia avuto un rilevante impatto sociale ed economico e che le ingenti risorse destinate e previste richiedano una fase di approfondimento e di definizione, in grado di consentirci un approccio diretto al grande tema del rapporto fra la responsabilità della politica in questi settori e le decisioni dei *management* delle aziende.

Considero il ringraziamento all'ingegner Gambardella ed ai suoi collaboratori non formale ma sostanziale, poiché nei confronti di un'impresa che due anni fa versava in una situazione tale da far tremare le vene ai polsi, oggi è stato possibile sentire parole che denotano un nuovo approccio, dopo una fase in cui o era meglio tacere, per non essere soggetti ad ironia, o si rischiava di incorrere in eccessi.

Con taluni esempi, ed in maniera corretta, l'ingegner Gambardella ha riportato alla nostra attenzione i problemi legati alla produzione dell'acciaio, quelli relativi alla strategia del settore, nonché alla letteratura sui cosiddetti settori maturi.

Ritengo di aver compreso il discorso dei volumi e della qualità, tuttavia, se è vero che a Taranto vi è stato qualche problema — come ha ricordato il presi-

dente Lupo — vorrei sapere — e spero che sia perdonata la mia pragmatica curiosità — perché, in rapporto al processo di internazionalizzazione, per taluni fattori non vi sia stato quell'avanzamento previsto. Dunque, qual è il livello di combattività che voi sentite di avere e quali azioni politiche esso sottintende?

Da quest'ultimo punto di vista, lei, ingegner Gambardella, ha posto un problema di non scarsa rilevanza, in quanto ha detto che se le alleanze potessero essere giocate liberamente, voi, che primi e forse unici in Europa avete avuto rapporti con il Giappone, non sareste alieni dal giocare un rapporto con quel paese. A me sembra, però, che questo sia un problema politico, quindi cerchiamo di instaurare un rapporto leale, come sempre, per evitare che un domani qualcuno sollevi dubbi sulle attuali scelte sostenendo che altre strategie avrebbero ottenuto i risultati sperati.

Vi è poi la questione, legata per certi aspetti a fattori locali, che riguarda le eventuali difficoltà nel rapporto tra pubblico e privato su cui vorrei qualche informazione.

PRESIDENTE. Prima di dare la parola all'onorevole Pumilia, desidero ricordare, soprattutto per l'ingegner Gambardella, che egli è il coordinatore dell'indagine conoscitiva sull'internazionalizzazione del sistema delle partecipazioni statali.

CALOGERO PUMILIA. Mi associo ai ringraziamenti formulati in questa sede, ma innanzitutto intendo sottolineare quanto il nostro lavoro sia sempre imperfetto e come il contributo dei commissari lo renda perfettibile; probabilmente in una prossima occasione procederemo nel lavoro in modo più adeguato, utilizzando l'esperienza accumulata nel corso della presente indagine conoscitiva.

Se alcune delle osservazioni svolte dal collega Castagnola sono fondate e giuste, tuttavia mi sembra che l'interesse suscitato dalla relazione dell'ingegner Gambardella ed il suo stesso contenuto rendano estremamente utile l'attività che stiamo

svolgendo. Probabilmente dovrà essere integrata e ritengo che sia opportuno farlo. I colleghi hanno rivolto domande che hanno ampliato i temi presentati nell'esposizione dell'ingegner Gambardella ed altre ne aggiungerò io dopo una breve premessa.

Mi domando, e rivolgo il quesito anche alla Commissione, se non sia più opportuno, per una migliore organizzazione dei lavori, che l'ingegner Gambardella risponda per iscritto alle questioni sollevate, così da poter affrontare in maniera sistematica ed esauriente i problemi. Sulla decisione comunque mi rimetto alla valutazione dei commissari e del presidente.

Ritengo di poter affermare che una pagina della vicenda relativa alla produzione pubblica dell'acciaio sia stata chiusa anche — come ha ricordato l'ingegner Gambardella — con uno sforzo ed una solidarietà senza precedenti dell'opinione pubblica italiana e dei soggetti interessati (innanzitutto i lavoratori e le organizzazioni sindacali) che in altri tempi non si erano riscontrati perché chi avrebbe dovuto impegnarsi in tal senso non aveva messo in atto con la medesima serietà le azioni poste in essere oggi. Tutto ciò dimostra che le iniziative vengono assunte quando i tempi sono maturi, ma anche che le opportunità si manifestano solo se la forza dell'azione è tale da sottoporre alla valutazione dell'opinione pubblica e delle forze politiche le questioni nei termini in cui si presentano, senza infingimenti.

La nostra Commissione ha discusso per anni i piani dell'IRI, trovandosi in diverse circostanze, probabilmente con ingenuità, ma soprattutto perché non aveva alternative praticabili, a destinare risorse pubbliche di fronte ad ogni ipotesi di ripresa dell'attività siderurgica nel nostro paese. Generalmente poi, nell'anno successivo, si prendeva atto che i risultati previsti con lo stanziamento dei fondi non erano stati ottenuti, mentre si era solo determinato un allargamento delle perdite ed il permanere o l'aggravarsi di una situazione di notevole difficoltà.

Come dicevo, si chiude definitivamente un capitolo grazie soprattutto al ruolo svolto dall'attuale *management* dell'ILVA, che ha compiuto operazioni estremamente interessanti che impediranno ai dirigenti dell'azienda di incamminarsi su percorsi già sperimentati, poiché tutti i ponti con il passato sono stati tagliati.

Si è già affermato in particolare da parte del collega Castagnola, ed io lo ribadisco, che potremo esprimere un giudizio complessivo in occasione dell'esame dei programmi pluriennali dell'IRI, quando la conclusione della crisi di governo ci consentirà di riprendere l'attività.

Si trattava comunque di un'occasione legata al prosieguo della nostra indagine conoscitiva che, come i colleghi sanno, ormai volge al termine poiché rimangono solo tre o quattro audizioni.

Mantenendo la mia riflessione all'interno del principale argomento in discussione, desidero porre all'ingegner Gambardella alcune domande precise che formulerò stringatamente, senza commentarle, per non togliere altro tempo ai colleghi che ancora devono intervenire.

Vorrei sapere quale rapporto esista, nei principali paesi industrializzati, tra l'importazione e l'esportazione di acciaio per quanto riguarda le quantità, i principali prodotti e le direttrici dell'*import-export*; in quale modo venga utilizzato l'acciaio nei vari paesi, con particolare attenzione all'eventuale preferenza per prodotti alternativi. A tale proposito ricordo che uno dei temi ricorrenti nel passato per indicare che il ricorso all'acciaio era in via di esaurimento si basava proprio sulla sostituzione crescente di tale materiale: vorrei sapere in quale misura ciò si realizzi.

Inoltre, desidero conoscere quali siano i rapporti e le alleanze in atto all'interno della Comunità economica europea e con i paesi extraeuropei, nonché tra paesi europei e produttori esterni alla CEE; se esistano e quali siano le intese o le *joint-ventures* in settori specifici di produzione e nella ricerca; quali siano le produzioni all'estero di aziende europee e giapponesi. Naturalmente tali domande si riferiscono

ai principali paesi europei comprendendo anche l'Italia.

Vorrei inoltre dall'ingegner Gambardella alcune informazioni per quanto riguarda più specificamente il nostro paese ed in particolare la scomposizione tra la produzione dell'ILVA e quella dei privati, nonché le principali direttrici dell'importazione e dell'esportazione sia dell'ILVA, sia delle aziende private; ancora, desidero conoscere quale sia lo stato dei problemi tuttora aperti con la Comunità economica europea e le prevedibili conclusioni.

Desidero inoltre sapere se esistano accordi tra pubblico e privato per le operazioni che vengono definite sistema-Italia nel rapporto con l'estero e quali iniziative vengano assunte o dovrebbero essere intraprese dal Governo per favorire tali rapporti; quanto si spenda per la ricerca in relazione anche agli altri produttori italiani e stranieri e se esistano forme di accordo all'interno della produzione italiana tra privati e pubblico e tra italiani e stranieri; come si distribuisca la produzione dell'ILVA tra consumi interni ed esportazione; cosa avvenga nel settore privato in tal senso. Infine, ingegner Gambardella, vorrei un suo giudizio sulla politica industriale del Governo e, in particolare, sulla sua capacità di favorire l'internazionalizzazione del settore.

ALFREDO MANTICA. Signor presidente, desidero non solo ringraziare l'ingegner Gambardella, ma rilevare che al di là dei risultati in termini economici e patrimoniali, nel corso degli ultimi due anni abbiamo assistito ad un profondo cambiamento di cultura manageriale nell'ambito di un'azienda del settore delle partecipazioni statali. Tale operazione ha avuto – e continuerà ad avere – dei costi anche di carattere sociale, ma ritengo questa l'unica cura per affrontare la disastrosa situazione delle aziende del settore dell'acciaio. Anche se mi rendo perfettamente conto del fatto che non spetterà certo all'ILVA affrontare il problema della reindustrializzazione delle ex aree siderurgiche, vorrei comunque porre una domanda all'ingegner Gambardella in or-

dine alle cosiddette microristrutturazioni. La riduzione dei costi per un importo di circa 900 miliardi è un'importante operazione, che avrà evidentemente anche un costo in termini sociali e di impatto ambientale.

Anche se probabilmente non sarà l'ILVA a proseguire tale progetto, vorrei sapere dall'ingegner Gambardella a che punto è il piano di reindustrializzazione del settore.

Per quanto riguarda i problemi dell'internazionalizzazione del settore dell'acciaio, prendo nota del fatto che il sistema-Italia dell'acciaio ha subito una profonda trasformazione. Oggi l'ILVA controlla il 50 per cento del mercato italiano, accanto ad una sviluppata imprenditorialità privata. Dai dati della relazione risulta un aumento delle importazioni che si accompagna ad un fervore di iniziative e di alleanze tra privati italiani ed alcune società europee.

La domanda che a mio avviso ha carattere preliminare è la seguente: era previsto dall'originario piano di ristrutturazione dell'ILVA il mutamento verso il nuovo equilibrio all'interno del mercato italiano? Quanto, invece, è lasciato alla libera iniziativa? A seconda della risposta, si potrà verificare quanto l'ILVA sia in grado di incidere nel mutamento della struttura del sistema-Italia dell'acciaio e quanto invece lo subisca. Se vi sono elementi di condizionamento, vorrei sapere quali siano i motivi che impongono all'ILVA di subire questa realtà. In altre parole, è indubbio che da parte del sistema delle partecipazioni statali debba essere registrata una difficoltà decisionale, in quanto il confronto deve necessariamente avvenire con il CIPE, il CIPI, il Parlamento ed il Governo.

In un momento di profondo cambiamento, come quello che stiamo vivendo, mi chiedo se non occorran strumenti più immediati di decisione e di intervento. Dico questo perché non vorrei che un meccanismo legittimamente messo in moto con un obiettivo estremamente preciso quale quello del recupero della produttività – quindi del ritorno al profitto – non costituisse in realtà un sistema che

l'azionista pubblico non riuscisse più a determinare, subendone cioè solo le conseguenze.

Ciò accade perché è chiaro che il processo di internazionalizzazione del settore e le relative scelte devono partire dal ruolo e dagli obiettivi che l'azienda pubblica ILVA si pone all'interno del sistema-Italia. Caduto giustamente – lo sottolineo – l'obiettivo del volume di produzione, ovviamente si dovranno porre altri obiettivi. A mio avviso, tale situazione porta alle due grandi scelte che, peraltro, in maniera diversa, l'ingegner Gambardella ha sottolineato. Potremmo immaginare la struttura pubblica come l'elemento di innovazione tecnologica, di stimolo, di ricerca, di cambiamento all'interno del sistema; evidentemente l'obiettivo dell'internazionalizzazione verrebbe definito dall'acquisizione all'estero – ovunque possibile – delle tecnologie necessarie a svolgere tale ruolo.

Vorrei sapere se l'ILVA si ponga in questa ottica o se, invece, abbia scelto di restare all'interno di un sistema più tradizionale, mantenendo comunque una capacità di gestione all'interno del mercato italiano, oppure se si limiti soltanto a garantire i livelli di approvvigionamento necessari. In quest'ultimo caso il discorso sarebbe profondamente diverso, in quanto inciderebbe nei rapporti con i paesi europei e, in modo diverso, con quelli dell'area mediterranea o in via di sviluppo.

La domanda che pongo è la seguente: quale ruolo intende svolgere la parte pubblica all'interno del sistema-Italia e, di conseguenza, quale tipo di progetto di internazionalizzazione essa persegue, fermo restando che l'obiettivo è certamente quello di definire le strategie nell'ambito del mercato nazionale?

PRESIDENTE. Desidero sottolineare che in quest'aula, non certamente sorda e muta, si è discusso della crisi dell'acciaio pubblico anche sulla base del suo *cahier de doléances*, ingegner Gambardella, e dei dati pervenuti alla Commissione nelle settimane scorse. Dobbiamo, quindi, partire da queste considerazioni non per conclu-

dere un ragionamento, ma per avviare l'esame di una strategia che collochi la siderurgia pubblica ad un livello competitivo rispetto a quella privata e di altri paesi.

Nel corso di un precedente intervento è stato rilevato che la siderurgia italiana è nata negli anni cinquanta e sessanta, in seguito alla creazione dei grandi centri integrati costieri. Desidero ricordare – come è stato sottolineato – che essa però è nata con un grande limite: il forte indebitamento.

Quindi, vi è stata una palla di piombo al piede della siderurgia italiana, la quale ha sempre dovuto confrontarsi con un forte indebitamento; inoltre sono stati commessi alcuni errori strategici, soprattutto negli anni settanta, che ancora oggi stiamo pagando, per responsabilità sia dell'IRI, sia del *management* della Finsider. Può essere ricordato, per esempio, il « pacchetto Colombo » per il quinto centro siderurgico e la scelta del Parlamento...

LUIGI CASTAGNOLA. La responsabilità in quel caso fu della maggioranza!

PRESIDENTE. Comunque, alcuni errori di partenza ancora pesano sulle nostre spalle. D'altro canto la strategia delineata in questa sede dall'ingegner Gambardella ci è di conforto, in quanto appare più lineare rispetto a quella del passato, che tante preoccupazioni ha originato.

Innanzitutto, un dato di fatto è rappresentato dalla fase espansiva della domanda di mercato a livello internazionale: il consumo mondiale di acciaio, infatti, nel 1988, ha raggiunto un record di 750-780 milioni di tonnellate, con un incremento del 6 per cento rispetto al 1987. Si è verificato, pertanto, un capovolgimento della situazione di crisi dell'acciaio. Possono essere, inoltre, considerati altri dati che indicano tale tipo di andamento: nel 1988, nell'ambito della CEE, si è verificato un incremento del consumo rispetto al 1987 pari al 9 per cento, in Giappone al 7 per cento, negli Stati Uniti d'America al 12 per cento, in Italia, in-

fine, vi è stato un consumo di 25,9 milioni di tonnellate, con un incremento del 14 per cento. Tuttavia, per quanto riguarda il nostro paese, l'offerta dei produttori nazionali, a seguito delle difficoltà incontrate, ha potuto seguire soltanto parzialmente l'evoluzione della domanda.

Su quest'ultimo dato di fatto occorre riflettere attentamente; la maggiore preoccupazione deriva dalla nostra incapacità di operare competitivamente sul mercato: le nostre importazioni, infatti, sono aumentate del 40 per cento rispetto al 1985. Tale preoccupazione, che sottopongo alla valutazione critica dell'ingegner Gambardella e dei membri della Commissione, è grave anche perché (non per responsabilità del *management* dell'ILVA) l'Italia sta diventando terra di conquista dei produttori stranieri. Il piano posto in essere dal vertice dell'ILVA, indirizzato verso un risanamento per migliorare le prestazioni degli impianti aziendali, si è infatti dovuto scontrare con sistemi siderurgici stranieri già attrezzati in precedenza rispetto al nostro.

Un altro elemento negativo è rappresentato dal fatto che, benché la nostra siderurgia pubblica abbia forti legami strutturali nell'ambito dei paesi comunitari, essa non riesce a collegarsi con i settori della trasformazione; di fronte ad iniziative caratterizzate da forte aggressività, come quelle francesi, occorre però compiere, sempre nel rispetto del libero mercato, opportune riflessioni. Abbiamo assistito negli ultimi due anni ad operazioni come quelle Usinor-Riva, Usinor-Magona-Lucchini e Alessio (la più recente); l'aggressività mostrata dai francesi deve indurre il nostro paese ad attrezzarsi per rispondere all'offensiva dell'industria siderurgica transalpina (la quale oggi produce utili anche perché dispone di una più efficace strategia rispetto alla nostra, sulla quale pesa ancora l'eredità del passato).

L'ILVA, in effetti, ha compiuto passi da gigante nel risanamento, ha effettuato efficaci interventi sugli stabilimenti, è divenuta più credibile a livello europeo; tuttavia i suoi impianti non forniscono

ancora buone *performances*, nonostante gli sforzi del vertice aziendale. Esiste, dunque, un'arretratezza italiana rispetto alla dinamicità del mercato, non dovuta alle caratteristiche soggettive del *management* siderurgico italiano, ma ad elementi oggettivi.

Collegandomi alle osservazioni dell'onorevole Faraguti, ritengo che vada notato, con riferimento agli impianti di Taranto, che vi è stata una perdita di produzione rispetto alle previsioni di 750 mila tonnellate, di cui 200 mila dovute ad un incidente all'altoforno numero cinque. Inoltre, nel 1988, la produzione di acciaio è stata inferiore nel suo complesso rispetto alle previsioni di 340 mila tonnellate, per effetto della perdita dei volumi, negli impianti di Taranto, di Terni e del COGEA.

Allo stesso tempo, si pone il problema di Bagnoli: a mio avviso, è necessario che quest'ultimo impianto non venga cancellato dal quadro della strategia siderurgica nazionale e che si prosegua lo sforzo avviato in ordine ad esso nella previsione di una riorganizzazione dell'ILVA su un piano più avanzato. Se in passato non vi è stata la possibilità di avviare un discorso avanzato, se ne presenta ora l'opportunità; a mio avviso, esso deve possedere le caratteristiche suggerite precedentemente dall'ingegner Gambardella in maniera chiara e puntuale: efficienza (quindi competitività), definizione una volta per tutte dei rapporti tra pubblico e privato ed internazionalizzazione.

Il rapporto tra pubblico e privato nel campo della siderurgia deve essere definitivamente chiarito in base ad un determinato disegno strategico, che deve contemplare anche i processi di internazionalizzazione. Per quanto riguarda tali processi, l'ingegner Gambardella ha posto la questione in termini problematici, dicendo che da una parte vi è la CEE, dall'altra vi sono i giapponesi. Da quanto posso capire e constatare — si tratta solo di un invito, certamente poi le valutazioni verranno effettuate in un secondo momento — occorre procedere ad un'alleanza con i giapponesi, in quanto dispongono di *know*

how, di capacità di innovazione e di mezzi in grado di offrire alla siderurgia italiana ciò di cui essa è carente; bisogna tener conto che il nostro paese nel Mercato comune europeo trova un forte dualismo, mentre soltanto in Giappone può trovare alleati capaci di essere competitivi a livello comunitario ed in grado di bloccare la notevole aggressività dei francesi.

Si tratta di considerazioni che ho ritenuto opportuno esporre all'ingegner Gambardella, anche se per il gruppo al quale appartengo ha già preso la parola l'onorevole Sanguineti. Il lavoro svolto dai vertici del gruppo ILVA, pur in presenza di molte difficoltà, è stato egregio; oggi il gruppo è in condizioni di fare un salto di qualità. La valenza positiva dimostrata in questi mesi nella gestione e nella direzione certamente la ritroveremo negli interventi futuri.

Il capogruppo democratico cristiano, onorevole Pumilia, coordinatore della nostra Commissione, invita l'ingegner Gambardella, se la Commissione consente, a rispondere per iscritto alle domande, piuttosto tecniche, rivolte nell'audizione odierna e a limitarsi ad una breve replica di natura politica.

GIOVANNI GAMBARDELLA, *Amministratore delegato dell'ILVA*. Sono colpito dalla quantità di stimoli e dalla conoscenza specifica dei problemi da parte dei commissari. In questo « gioco della verità » che si è instaurato sull'acciaio, da una parte, mi sento gravato da una responsabilità enorme e, dall'altra, sono convinto di ricevere da voi quel supporto di accompagnamento senza il quale sarà difficile andare avanti, specialmente in questa seconda fase — che il presidente Marzo ha così ben delineato — in cui occorrerà attivare, oltre ad un processo continuo di microristrutturazione, un notevole processo di sviluppo.

Per quanto riguarda le molte domande tecniche che sono state poste, provvederemo a fornirvi documentazione e dati, in quanto è nostra intenzione dire le cose

come stanno; infatti, anche se i figli devono addossarsi le colpe dei padri, occorre considerare che spesso essi sono figli di tanti padri. Per carità, noi ci assumiamo le nostre responsabilità, ma va chiarito che se il rapporto tra produzione e consumo è ai livelli attuali la responsabilità è di tanti elementi che difficilmente possono essere ricomposti.

Alcune delle risposte di natura politica permettetemi di lasciarle ai politici, a voi, ai miei azionisti ed al Governo; ritengo soltanto di darvi un chiarimento che reputo necessario: quando dico « accompagnamento », intendo dire che ad appuntamenti di internazionalizzazione o si va come singoli o come azienda o come sistema-paese. Occorre stare attenti ad arrivare a tali appuntamenti come territorio e non come singoli, ma si tratta di un problema che affido a voi. In qualità di *manager*, mi corre l'obbligo, comunque, di effettuare alcune scelte che saranno soltanto di natura industriale e non politica, anche se il fenomeno nel suo complesso non può interessare esclusivamente il *management*; si tratta infatti di uno dei casi in cui il primato della politica è evidente. Pertanto, non posso darvi risposte in proposito.

Il fatto che io abbia affermato che l'acciaio rappresenta un'opportunità industriale non toglie che vi siano stati e vi siano ancora notevoli problemi. Occorre stare attenti, perché non è importante soltanto l'obiettivo che si vuole raggiungere, ma anche il relativo percorso. Negli interventi di molti commissari è stato riconosciuto che l'obiettivo di rendere l'acciaio un'opportunità è valido, ma sarà necessario a tal fine che la nostra azienda, il *management* ed il sistema politico accettino i percorsi per giungere a questo obiettivo, unanimemente riconosciuto come valido. Per esempio, dobbiamo accettare che nel caso della CEE non si parli più di *import* e di *export*; è un errore pretendere di conoscere il rapporto tra produzione e consumo per quanto riguarda l'Italia e la Francia. Ho impiegato molto tempo a capire la differenza tra i vari tipi di importazioni, in

quanto per me un prodotto che arrivava dalle Alpi o dal mare rappresentava pur sempre un'importazione; invece ciò che a Milano arriva da Fos non rappresenta un'importazione ed ha un tragitto più semplice rispetto a ciò che proviene da Taranto. Si tratterà pure di un fatto elementare, ma per comprenderlo ho dovuto rompere un meccanismo mentale.

Ha ragione anche chi sostiene che, poiché l'Europa si configura solo sul piano giuridico ed in realtà esistono i singoli paesi europei, quelli più forti profittano delle regole generali per posizionarsi come tali. Questo significa che sul piano internazionale ed europeo necessita la presenza dei migliori « figli della patria », se vogliamo andare verso l'internazionalizzazione come paesi e non come singoli!

Badate, non ha più senso parlare del rapporto produzione-consumo paese per paese! Infatti, non esistono più le frontiere e le dogane, né occorre pagare le tasse perché un chilogrammo di acciaio proveniente dalla Francia, dalla Germania o dall'Inghilterra sia importato in Italia.

Un altro aspetto importante che ho compreso con difficoltà...

LUIGI CASTAGNOLA. Tuttavia – la mia precisazione nasce solo dalla volontà di conoscere meglio il suo pensiero – sarà sempre indicativo constatare che le produzioni provenienti da Fos sono raddoppiate in tre anni!

GIOVANNI GAMBARELLA, Amministratore delegato dell'ILVA. Da quel dato deriverà la constatazione di aver amministrato bene o male un'industria rispetto ad altre! Quando vedo che in Europa esistono tremila negozi della Benetton, ciò significa che questa società è gestita meglio della Rinascente tedesca. Tuttavia, non possiamo fare un discorso sul rapporto produzione-consumo.

Il processo verso l'Europa non comporta solo il superamento della valutazione concernente tale rapporto, poiché ciò significherebbe accettare l'obiettivo, ma non il percorso. Significa, invece, an-

dare verso il mercato; ha ragione il senatore Consoli quando afferma che l'Europa non è ancora un'unità, ma un insieme di paesi forti che dominano: Brittan è inglese e Bangemann è tedesco. Non ci posso fare niente, poiché questa è la conseguenza del fatto che la Germania è forte come la Lombardia lo era rispetto alla Calabria.

Nell'andare verso certe situazioni, bisogna dunque tener conto del fatto che quei paesi gestiscono una politica che è di mercato e non, per così dire, di Gosplan. Non dipende da me se tale politica è determinata da criteri come l'efficienza, i costi, la flessibilità e via dicendo.

Fortunatamente o sfortunatamente – questa è una valutazione ideologica – la realtà ha una fantasia eccezionale. Possiamo contribuire a far accadere quello che si verificherà nel 2001, ma ogni previsione sarà errata fin quando vi saranno Brittan e Bangemann, i quali si trovano in quella commissione per problemi loro, non per mia volontà; anzi, cercherei di impedire tale situazione, se mi fosse possibile!

Occorre comprendere che fare l'Europa significa affrontare un discorso di mercati e quindi confrontarsi con persone che hanno una mentalità flessibile, opportunistica e pragmatica, non pianificatoria, oppure tale solo limitatamente alle idee e alle direzioni.

È difficile accettare questa realtà; anch'io ho impiegato molto tempo per giungere a tale conclusione. In proposito, sto affrontando una discussione all'interno dell'IRI, in quanto sostengo che il piano strategico non può più riguardare quello che accadrà sul trentesimo treno di laminazione tra dieci anni, perché Dio solo sa che cosa succederà nel frattempo.

Sostenevo in precedenza che bisogna realizzare un'innovazione di prodotto e di processo; procedendo sempre più timidamente nel mio discorso, in quanto consapevole del fatto che certe questioni non mi competono (sebbene possa correre il rischio di avanzare una proposta, come è accaduto per il piano), ho parlato anche di modificazione del modo di lavorare e

di essere azienda. Qualcuno di voi ha giustamente sottolineato gli aspetti propri del mercato finanziario della decisionalità e della tempestività. Il signor Mer guida un'azienda di Stato (simile alle nostre ferrovie), che non è neppure a partecipazione statale; egli mi ha confidato di essere solito informare il ministro solo dopo aver assunto una decisione. Nel confronto tra economie, così come si paragona il dollaro al marco, si contrappongono i livelli di decisionalità. Ciò non significa che io voglia trovarmi nella stessa situazione di Mer! Decidere in tal senso spetta al paese.

Secondo il mio modo di vedere, inoltre, l'acciaio non rappresenta più un settore avulso dal sistema finale industriale, meccanico e produttivo. Questo ci insegna il Giappone: l'acciaio è legato all'automobile, all'elettrodomestico e via dicendo, per cui — avete ragione — bisogna modificare l'uso di tale materiale attraverso il commercio; tuttavia, guai se vendessi alla FIAT attraverso un commerciante! In realtà, ci stiamo muovendo in questa direzione. Occorre compiere uno sforzo notevole; su questo punto sovente mi trovo impegnato in dispute; con lo stesso onorevole Merloni è tuttora aperto un contenzioso. Tuttavia, resta il fatto che avevamo « staccato » la funzione commerciale, si parlava di produzione e di volumi.

Non vorrei immettere concetti al di là delle mie intenzioni. Se il mercato mi chiede un prodotto che costa poco, quanto maggiore è il volume realizzato, tanto meglio è! Quando sostengo che non bisogna fare una politica dei volumi, intendo dire che non va realizzata a tutti i costi! Si tratta di concetti banali, che tuttavia si impongono quando parliamo di mercato e di liberismo: se produco in una quantità eccessiva rispetto alla domanda del mercato sarò costretto a vendere sottocosto, per cui finirò per perdere del denaro senza il quale non sarà più possibile pagare sviluppo e investimenti.

Dobbiamo abituarci a questa logica. Affermava giustamente il presidente che nel terzo e nel quarto trimestre i nostri

impianti erano paragonabili ad una Ferrari accasciata, priva di carburatore e con le ruote a terra; oggi questa Ferrari comincia a raggiungere la quinta, la sesta, a volte la terza posizione, pur senza arrivare in *pole position*. Tuttavia, in assenza di domanda, sono costretto a fermarla, poiché in caso contrario nel terzo e nel quarto trimestre dovrò andare sotto costo, danneggiando in tal modo l'azienda. Occorre, quindi, ricercare sistemi di flessibilizzazione socialmente compatibili, tali da consentirmi di ridurre la produzione quando la domanda flette.

Taranto non deve essere considerato un problema dell'ILVA, ma del paese, così come è giustamente accaduto per lo stabilimento di Mirafiori. Mi spiego: si tratta di una città di 200 mila abitanti, con un bacino di raccolta della forza lavoro di 400 mila persone; lo stabilimento oggi interessa direttamente o indirettamente più di 20-22 mila unità. Se moltiplicate tale cifra per quattro, risulterà che l'intera città e metà del bacino di raccolta della forza lavoro svolgono la loro attività attorno a quello stabilimento. Ciò non si verifica a Dusseldorf, che già non avrebbe sopportato una situazione del genere. Tuttavia, ci troviamo ora di fronte ad un'opportunità rappresentata dagli investimenti storici fatti e dalla scelta di quell'unità di luogo (che forse in sede decisionale avrebbe potuto essere diversa), da utilizzare fino in fondo. In proposito, mi trovo sempre in polemica con il presidente Marzo, pur essendo egli di Taranto e sentendomi io come origini più legato a Bagnoli.

L'aggiunta o la sottrazione di quest'ultimo stabilimento non servirà a risolvere i problemi di Taranto, che è condannata ad andare bene, poiché solo in tal caso la siderurgia pubblica si potrà permettere qualche altra inefficienza; viceversa, gli andamenti positivi presenti altrove non basterebbero a compensare nemmeno nella misura di un decimo il male procurato da Taranto. Poiché la realtà è che lo stabilimento di Taranto esiste e può produrre fino a 9-9,5 milioni di tonnellate di bramme, il processo tendenziale dovrà es-

sere di questo tipo e se recherà alcune conseguenze negative dovremo accettarle non come una calamità, ma come un dato positivo ed un elemento di prestigio per il nostro sistema industriale.

Ritengo anche – non lo dico per demagogia – che lo stabilimento di Taranto non andrà mai bene se non saranno buone le condizioni del territorio che lo circonda. Il problema non è più, dunque, solo industriale. Ciò significa che un'occupazione qualificata, non solo nell'ambito dello stabilimento ma anche al suo esterno, la formazione professionale, l'indotto, l'ambiente e la sicurezza devono essere obiettivi primari dell'azienda. Quest'ultima deve operare secondo logiche industriali e non perché appartiene allo Stato, ma proprio in quanto – come dicevo – non può ottenere risultati positivi se l'area in cui opera si trova in condizioni di difficoltà.

L'azienda deve farsi carico, nel quadro di un processo continuativo, della crescita del territorio e non solo attraverso processi di reindustrializzazione che pure già esistono ed appaiono interessanti. L'azienda, però, può assumersi questo compito solo se è in grado di produrre molta ricchezza perché, in caso contrario, deve rivolgersi ad altri soggetti per reperire i fondi necessari. In questo caso, la politica da seguire verrebbe decisa da chi paga, con il rischio che si perseguano scelte diverse dall'interesse dell'azienda e del territorio. In termini espliciti, quello che ho esposto è il problema dello stabilimento di Taranto, né ci nascondiamo che lo scorso anno l'impianto non ha ottenuto risultati positivi, quando si sono verificati l'incidente e la perdita di volume che ha ricordato il presidente Marzo. Tuttavia egli non ha aggiunto che ciò è dipeso dalla turbolenza sociale: imponevamo allo stabilimento di Taranto la realizzazione di programmi talmente difficili che il sindacato non reagiva, non chiudeva l'altoforno, bloccava il treno. Giustamente, ciascuno difende i propri obiettivi con le armi che gli sono consentite, come lo sciopero...

VITO CONSOLI. Qualche errore è dipeso da una scarsa conoscenza dell'ambiente.

GIOVANNI GAMBARDELLA, *Amministratore delegato dell'ILVA*. Si deve ammettere – in privato l'abbiamo fatto spesso – che all'interno della fabbrica si è verificato un certo passaggio di potere dal sindacato (che a Taranto esercitava un controllo maggiore di quello che, in un rapporto equilibrato, avrebbe dovuto gestire rispetto alla controparte) all'azienda. Questo dato, che non rappresenta una novità, ha provocato turbolenze.

Dopo tali avvenimenti, nei primi sei mesi di quest'anno, lo stabilimento di Taranto ha funzionato con un ritmo di produzione di otto milioni di tonnellate di acciaio, destinate a diventare otto milioni e mezzo – quasi nove – con l'effettuazione di investimenti e l'utilizzazione di nuove squadre e di nuove procedure di manutenzione e di esercizio. Voglio dire che l'impianto è valido, mentre si tratta di mettere a punto il sistema organizzativo, l'assetto della forza lavoro ed anche l'intesa tra l'azienda e le forze sociali, ossia il problema delle relazioni industriali. Infatti, il degrado dell'impianto non dipende da ragioni intrinseche, ma da una cattiva manutenzione che non può essere addebitata esclusivamente all'azienda od alla forza lavoro perché le cause possono dipendere anche da entrambe, per esempio dal mancato raggiungimento di un'intesa. Il processo è ancora lungo, ma è dimostrato che l'impianto ha una capacità produttiva elevatissima.

Per quanto riguarda l'importante tema delle alleanze, devo precisare che non abbiamo intenzione di concluderle ad ogni costo in quanto l'ILVA, per le sue dimensioni, è in grado di procedere da sola; il problema si pone piuttosto in conseguenza dell'aggressività altrui. I giapponesi conducono una politica dell'acciaio apparentemente non aggressiva in quanto affermano di produrne meno nel proprio paese, ma mirano chiaramente a spostare la produzione negli Stati Uniti e ci

stanno riuscendo. Ciò è possibile in quanto, grazie alla politica integrata, gli operatori giapponesi sono giunti sul mercato americano preliminarmente con le automobili. È noto che le fabbriche giapponesi esistenti negli Stati Uniti producono ormai più di un milione e mezzo di vetture l'anno. Dietro quest'operazione sono interessati alla fornitura di acciaio — preformato, prerivestito e preverniciato — che deve avvenire con le modalità e con la tempestività che vengono assicurate in Giappone. Sotto questo profilo, poiché gli Stati Uniti sono un mercato libero, l'operazione più vantaggiosa per gli industriali giapponesi consiste nell'acquistare fabbriche di acciaio americane (com'è già avvenuto per l'Illand e come avverrà per l'ARMCO) per trasformarle con l'introduzione della tecnologica nipponica.

In Inghilterra si sta verificando un fenomeno analogo ad opera della Toyota (che produrrà probabilmente automobili), della Nippon Steel e della Kawasaki. Quindi, la non aggressività del Giappone è solo apparente. Il comportamento del signor Mer (il povero Alessio si stava rovinando; cosa volete che sia se un'azienda che valeva 30 miliardi, è stata pagata 100!) è importante dal nostro punto di vista, ma è irrilevante di fronte all'aggressività nipponica che all'apparenza non si rivela.

D'altra parte, in questo momento non è possibile ignorare un paese come il Giappone (dove si trovano, tra l'altro, le prime nove banche mondiali), che ha rilevato quasi la metà del debito pubblico americano e che è determinato ad inserirsi nell'economia europea. Sono convinto che abbia ragione il ministro Ruggero quando afferma che si deve affrontare la questione giapponese, ma si tratta di un problema che deve porsi lo Stato e di cui l'ILVA, con tutte le difficoltà che attraversa, non può farsi carico.

Indubbiamente, sarebbe positivo riuscire a concludere alleanze globali, ma dobbiamo anche accettare accordi settoriali e sulle funzioni. Condivido le affermazioni dell'onorevole Sanguineti: sarei felicissimo se il nostro paese, la FIAT o l'IRI avessero messo a punto un sistema

di *trading*, ma ciò non è avvenuto. Nel mondo vi sono ottimi *trader*; noi ci siamo rivolti ad un giapponese, ad un nordamericano di origine italiana e ad un europeo. Sarei soddisfatto di riuscire ad acquistare la maggioranza, ma dobbiamo cominciare a « bloccare » le minoranze per evitare che lo facciano altri, concludendo un'alleanza di minoranza anziché un accordo industriale.

Ricordo che la Duferco l'abbiamo sottratta ai francesi ed ai belgi e che se quell'alleanza non fosse stata realizzata, avremmo dovuto concluderne un'altra con un interlocutore diverso. A fronte di certe polemiche giornalistiche, sostengo sempre che « gatta ci cova », ma stiamo attenti che gli interessi parziali non prevalgano su quelli di carattere generale perché di ciò vi sono molti esempi nella storia della siderurgia italiana. Se poi ci lamentiamo che Alessio passa alla Usinor Sacilor e che le decisioni non intervengono tempestivamente, dobbiamo sopportare quello che succede.

L'ILVA tenta di acquisire maggioranze, ma compatibilmente con i fondi di cui dispone, perché non ha una capacità illimitata di spesa. È vero che alla siderurgia sono state destinate somme considerevoli e che le perdite pregresse ammontano a 13.500 miliardi (cui si aggiungono gli abbattimenti dei valori dei cespiti per portarli a livelli concorrenziali che fanno aumentare la cifra quasi fino a 20 mila miliardi), ma da due anni lo Stato ha finanziato in una certa misura la siderurgia privata, non certo quella pubblica (in materia in Parlamento non è stato presentato neanche un disegno di legge).

Non nutriamo prevenzioni verso determinati nomi; abbiamo bisogno di concludere alleanze che possono essere parziali o basate su diverse quote di partecipazione: abbiamo intervistato un referente giapponese; si deve, però, tenere presente che con un *partner* di quel paese o si realizza un'alleanza integrale o è meglio evitare di concluderla. Inoltre, è necessario presentarsi con una posizione di forza e con il sostegno di tutto il paese, per non rischiare di essere sommersi dall'onda lunga.

Abbiamo contattato un interlocutore tedesco, ma abbiamo incontrato degli ostacoli perché in Germania esiste un forte dirigismo: si sostiene che l'Italia è un paese pianificato e dirigistico, ma queste caratteristiche sono molto più accentuate in Germania, solo che il potere viene esercitato dalle banche anziché dal Governo. Pertanto, la Deutsche Bank è intervenuta per « dirigere il traffico » della siderurgia tedesca.

Un altro discorso estremamente importante concerne la finanza. A questo proposito desidero precisare per chiarezza che il piano che prevede un abbattimento dei costi pari a 900 miliardi (450 dei quali già soppressi, mentre altrettanti — più ulteriori 300 per ogni anno residuale — ancora da eliminare) non comporterà nuovi sacrifici occupazionali.

Sono convinto, per quanto riguarda gli aspetti finanziari, che, una volta ottenute queste riduzioni di costi, potremo essere competitivi, sia in condizioni di mercato buone sia qualora il mercato stesso dovesse scendere. Se effettuiamo tagli ai costi per 1.000-1.500 miliardi, possiamo anche accettare una drastica riduzione dei ricavi. Se ci collochiamo su tale livello siamo convinti di poter accedere ai mercati finanziari, sia per quanto riguarda i prestiti sia per quanto concerne il ricorso

ai capitali di rischio. Ho letto ieri sulla stampa, con estremo interesse, che tra pochi mesi l'Enimont sarà quotata in borsa: evidentemente, l'Enimont gode delle condizioni necessarie per poterlo fare, mentre noi non ancora, avendo forse alle spalle una storia più travagliata. Però, qualora potessimo ricorrere a forme intermedie, anche attraverso prestiti obbligazionari, siamo convinti di poter ottenere fiducia sui mercati finanziari (se i processi di ristrutturazione continueranno, come ci auguriamo).

Onorevoli commissari, ho fornito solo alcune risposte « filosofiche », per non usare il termine « politiche », alle vostre domande. Credo di aver dimenticato molti aspetti, ma probabilmente l'invio di memorie scritte maggiormente dettagliate potrà supplire all'incompletezza delle mie risposte odierne.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Gambardella per essere intervenuto ai nostri lavori e lo saluto a nome della Commissione. Le risposte scritte che ci invierà saranno stampate in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna.

La seduta termina alle 14.

PAGINA BIANCA

ALLEGATO.

RAPPORTI PRODUZIONE-CONSUMO

Vi sono ragionevoli riserve sul reale significato di tali indici riferiti ai singoli Stati membri nel momento in cui la Comunità economica europea si appresta a diventare ancora più « aperta » e trasparente in termini di mercato unico. Ecco qui di seguito l'evoluzione registrata nell'ultimo quinquennio con riferimento alle principali tipologie di laminati:

Rapporto produzione/consumo nei paesi della CEE

Laminati piani	1984	1985	1986	1987	1988
Italia	0.88	0.90	0.84	0.80	0.75
Germania	1.27	1.27	1.21	1.31	1.26
Francia	1.17	1.23	1.27	1.23	1.16
Benelux	3.48	3.23	3.02	3.24	3.72
Regno Unito	0.90	0.87	0.86	0.90	0.87
Irlanda + Danimarca	0.28	0.30	0.33	0.36	0.34
Totale Cee a 9	1.23	1.24	1.19	1.22	1.19
Totale Cee a 9 esclusa Italia	1.34	1.34	1.30	1.35	1.33

I dati confermano la nota posizione deficitaria del nostro paese nel campo dei laminati piani, dovuta alla insufficienza dell'offerta rispetto alla domanda.

In merito, è significativo ricordare che, con un volume complessivo di consumo pari a circa 13,4 milioni di tonnellate, l'Italia ha rappresentato nel 1988 quasi il 25 per cento dell'intero mercato comunitario, seconda solo alla Germania che, nello stesso anno, ne costituiva il 33 per cento.

L'esame del *trend* quinquennale evidenzia inoltre nell'anno finale un lieve peggioramento della situazione, comune del resto a tutti gli altri mercati comunitari, che si giustifica con la forte espansione registrata dalla domanda, risultata nel 1988 solo di poco inferiore al *record* storico del lontano 1973 (58 milioni di tonnellate di laminati piani per il complesso dei nove paesi).

Fa eccezione solamente l'area del Benelux che, come è noto, è fortemente orientata all'esportazione e che, nell'anno in esame, ha ulteriormente rafforzato la sua posizione.

Considerazioni analoghe valgono anche con riferimento ai prodotti della linea *coils* (*coils*, nastri e prodotti piani derivati in equivalente laminati a caldo) che evidenziano nel quinquennio la seguente evoluzione:

Rapporto della produzione coils e nastri a caldo sul consumo linea coils e nastri a caldo

	1984	1985	1986	1987	1988
Italia	0.83	0.88	0.83	0.78	0.72
Germania	1.31	1.33	1.25	1.36	1.32
Francia	1.25	1.34	1.39	1.31	1.21
Benelux	3.59	3.27	2.99	3.15	3.82
Regno Unito	0.90	0.86	0.85	0.88	0.86
Totale Cee a 7 (*)	1.28	1.31	1.25	1.27	1.24
Totale Cee a 9 esclusa Italia	1.43	1.44	1.38	1.43	1.40

(*) Irlanda e Danimarca non producono *coils*.

Il forte squilibrio della situazione italiana si giustifica essenzialmente per la peculiarità del nostro mercato, fortemente caratterizzato dalla presenza di rilaminatori, di tubisti e di commercianti indipendenti, che sono invece pressoché inesistenti presso gli altri *partners* comunitari, in quanto assorbiti o controllati finanziariamente dai produttori di *coils*. Ciò dà origine ad una grave anomalia poiché tali categorie di operatori, per loro caratteristiche, tendono ad alimentare flussi speculativi di importazioni e a differenziare quanto più possibile le fonti di approvvigionamento.

Con riferimento ai laminati lunghi, si è registrata nel quinquennio la seguente evoluzione del rapporto produzione/consumo:

Laminati piani esclusi tubi s/s	1984	1985	1986	1987	1988
Italia	1.16	1.13	1.10	1.08	1.07
Germania	0.88	0.95	0.88	0.88	0.87
Francia	1.19	1.22	1.10	1.07	0.98
Benelux	1.53	1.53	1.40	1.38	1.24
Regno Unito	1.16	1.26	1.26	1.26	1.19
Irlanda + Danimarca	0.57	0.63	0.70	0.80	0.77
Totale Cee a 9	1.10	1.13	1.07	1.07	1.03
Totale Cee a 9 esclusa Italia	1.07	1.13	1.06	1.06	1.01

I dati evidenziano per il nostro paese un *surplus* della produzione sul consumo che alimenta un flusso netto di esportazione. Si deve comunque rilevare che rispetto al 1978, anno in cui l'indice ha toccato il massimo storico di 1,42, il rapporto produzione/consumo si è lentamente ma costantemente ridimensionato.

COMMERCIO ESTERO DI LAMINATI

Si riportano di seguito alcune considerazioni di sintesi riferite all'andamento dei saldi dell'interscambio di laminati con l'estero dei paesi della Comunità negli ultimi anni.

Nelle tabelle allegate viene esposto un maggiore dettaglio limitatamente al biennio 1987-88.

Italia: Saldo export/import 000/t

Prodotti piatti —	CECA —	Terzi —	Totale —
1982	- 1453	+ 413	- 1040
1983	- 1507	+ 521	- 986
1984	- 2291	+ 850	- 1441
1985	- 1904	+ 1010	- 894
1986	- 1999	+ 425	- 1574
1987	- 2325	+ 105	- 2220
1988	- 2717	- 169	- 2886
1989 (6 mesi)	- 1816	- 605	- 2421

Nel campo dei prodotti piatti l'Italia evidenzia una situazione deficitaria, largamente imputabile al nostro interscambio con gli altri paesi comunitari, ed un *surplus* nei confronti dei paesi terzi. Si segnala in quest'ambito la situazione nel campo dei *coils* che, nel periodo, ha registrato i seguenti consuntivi:

Italia: Saldo export/import 000/t

COILS —	CECA —	Terzi —	Totale —
1982	- 1099	- 179	- 1278
1983	- 1135	+ 26	- 1109
1984	- 1633	+ 62	- 1571
1985	- 1399	+ 306	- 1093
1986	- 1332	+ 174	- 1158
1987	- 1622	- 158	- 1780
1988	- 1812	- 205	- 2017
1989 (6 mesi)	- 1141	- 415	- 1556

Il quadro prima esposto per i laminati piani a livello nazionale contrasta nettamente con quello che si evidenzia per gli altri paesi comunitari che, a meno del Regno Unito, denotano una chiara eccedenza delle esportazioni complessive di laminati piani rispetto alle importazioni.

Comunità: Andamento saldi export-import
000/t.

PRODOTTI PIATTI

	GERMANIA			FRANCIA			BE-NE-LUX			REGNO UNITO		
	CEE 7	Terzi	Totale	CEE 7	Terzi	Totale	CEE 7	Terzi	Totale	CEE 7	Terzi	Totale
1982	196	3200	3396	- 1264	1710	446	4210	2173	6383	- 1094	- 34	- 1128
1983	- 418	2957	2539	- 1126	2187	1061	4165	2170	6335	- 1059	395	- 664
1984	94	3875	3969	- 1275	2661	1386	4692	2993	7685	- 1141	605	- 536
1985	- 145	4283	4138	- 1285	2871	1586	4609	2885	7494	- 1231	523	- 708
1986	- 449	3574	3125	- 749	2638	1889	4547	2296	6843	- 1204	376	- 828
1987	+ 1116	3735	4851	- 110	2044	1936	5121	2332	7453	- 1237	500	- 737
1988	980	3578	4558	- 386	1922	1536	7247	1565	8812	- 1260	387	- 873

Per quanto riguarda i laminati lunghi (esclusi i tubi senza saldatura, che come è noto sono prodotti non compresi nel trattato CECA), la situazione dell'interscambio del nostro paese può essere così sintetizzata:

Italia: Saldo export/import
000/t

PRODOTTI LUNGHI	CECA	Terzi	Totale
1982	750	470	1220
1983	1171	459	1630
1984	892	433	1325
1985	484	766	1250
1986	672	153	825
1987	452	267	719
1988	837	42	879
1989 (6 mesi)	521	116	637

Si evidenzia un consistente saldo positivo, prevalentemente determinato dal nostro interscambio con la Comunità, cui concorrono soprattutto i laminati mercantili ed il tondo per cemento armato.

Con riferimento agli altri *partners* comunitari, i dati di seguito esposti evidenziano un costante *surplus*, ad eccezione della Germania che presenta sempre una posizione deficitaria, particolarmente accentuata nei confronti dei paesi della Comunità.

Comunità: Andamento saldi export-import
000/l.

PRODOTTI LUNGH

	GERMANIA			FRANCIA			BE-NE-LUX			REGNO UNITO		
	CEE 7	Terzi	Totale	CEE 7	Terzi	Totale	CEE 7	Terzi	Totale	CEE 7	Terzi	Totale
1982	- 788	- 142	- 930	- 434	888	454	678	938	1616	- 125	585	460
1983	- 1232	- 618	- 1850	- 549	1056	507	525	961	1486	- 131	879	748
1984	- 839	- 317	- 1156	- 425	1228	803	392	1092	1484	- 99	761	662
1985	- 716	252	- 464	- 331	1248	917	479	1079	1558	0	1053	1053
1986	- 863	- 282	- 1145	- 384	801	417	315	842	1157	75	966	1041
1987	- 903	- 220	- 1123	- 367	659	292	264	753	1017	64	1080	1144
1988	- 829	- 460	- 1289	- 672	558	- 114	72	714	786	49	963	1012

TAV. 9/5.0
(T/000)

TOTALE

ESPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDERURGICI
A FINE DICEMBRE 1988

ITALIA

PRODOTTI	C.E.C.A.		TERZI		IPI CUI A.E.L.E. DEI CUI EST. EUR.		DI CUI ALTRI		TOTALE GEN.	
	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988
LAPPE PIATTI	26,31	44,11	5,41	15,31	4,91	7,41	0,51	3,01	31,71	59,41
LAPIRE > 4,76 MM.	85,11	61,51	130,81	149,71	4,61	9,01	71,21	81,21	215,91	215,21
LAPIRE 3-4,75 MM.	22,71	16,01	19,11	10,11	4,61	1,91	2,71	1,71	41,91	26,11
LAPIRE < 3 MM. A CAL	37,71	25,61	13,71	4,01	4,31	0,51	3,31	3,41	44,41	29,61
LAPIRE < 3 MM. A FRE	274,61	268,21	460,41	232,41	22,41	10,91	237,31	139,81	735,01	500,61
NASTRI A CALDO	95,01	99,31	41,51	38,41	14,01	25,21	0,81	5,91	137,41	137,81
BANCA STAGNATA	41,41	44,31	70,81	56,91	3,61	5,21	19,31	34,41	112,21	101,01
LAPIRE ZINCFATE (*)	54,31	67,01	84,91	56,01	9,41	7,91	71,51	45,71	139,11	123,01
LAPIRE MAGNETICHE	24,11	17,91	57,41	48,51	4,21	2,61	42,91	39,41	82,01	66,41
CCILS	397,41	384,71	367,91	142,81	6,81	1,31	349,81	133,41	765,31	527,61
TIN FREE STEEL	2,61	2,31	2,11	5,81	0,41	2,91	1,71	2,81	4,61	8,11
ALLUMINATI/ZINCOAL.	12,51	8,61	6,31	5,31	0,31	1,21	6,01	4,21	18,81	16,01
PREFABRICATI	34,21	43,91	50,31	57,41	16,91	17,01	33,41	34,31	84,61	101,41
ALTRI PIESTITI	6,71	3,01	4,31	2,51	1,61	0,51	2,61	2,01	10,51	5,51
ALTRI PIATTI	29,41	35,81	41,21	39,81	16,41	20,81	18,41	15,31	70,51	75,41
TOTALE LAMIN. PIATTI	1137,91	1124,21	1356,01	865,01	114,31	112,21	364,01	199,91	897,71	552,91
TAUVI E FENNI AD U	217,71	212,71	42,01	63,81	33,51	33,11	0,61	0,51	7,91	30,21
ALTRE TRAVI	335,61	295,71	64,61	60,81	40,61	40,21	0,41	1,61	23,41	19,01
PROFILATI MERCANTILI	454,71	624,91	236,41	117,71	44,81	58,41	39,11	4,21	152,71	55,01
RAPRI	277,71	381,31	269,61	263,91	192,91	161,31	11,01	2,81	65,71	129,81
TGNDG E FENNI C.A.	76,81	126,21	94,51	66,71	33,41	36,81	1,71	2,01	59,41	48,01
VERGELLA	0,41	0,11	8,21	61,51	4,91	6,21	0,11	0,11	3,21	55,31
ROTAIE	0,21	0,21	1,61	1,61	0,11	0,11	1,41	1,51	1,81	1,71
AMPAMENTO	99,81	161,01	371,21	201,01	13,21	19,31	217,21	117,91	140,81	133,81
TUBI S/S	1432,91	1802,21	1686,31	976,91	363,41	355,51	270,41	126,91	454,61	492,51
TOTALE ALTRI LAMINATI	2570,91	2926,41	2444,31	1841,91	477,71	467,71	614,41	328,91	1352,21	1045,41
TUBI SALVATI	503,21	462,41	931,61	656,81	103,71	42,71	618,21	309,61	209,71	304,51
LINGOTTA	9,01	9,81	3,11	5,81	2,81	3,21	0,91	0,21	1,71	1,71
SEMIFABRICATI	51,71	117,61	32,61	38,41	5,31	5,31	0,11	0,11	27,11	33,31
MAGGIAGL. ASSIREF (1)	5205,51	5778,21	5219,71	4103,41	1008,81	983,91	1759,41	936,51	2451,61	2183,01
(*) DI CUI ELETTROL.	14,91	30,41	5,41	16,11	0,81	2,31	0,41	0,41	4,51	13,51

(1) VALORI STEPATI

DEM/RAC

ITALIA														IMPORTAZIONE DI PRODOTTI INDUSTRIALI A FINE GIUGNO 1989														TAV. 8/4-D (T/000)	
PRODOTTI		C.E.C.A.		I		TERZI		DOI CUI A.E.L.E. DEI CUI EST EUR-1 DI CUI ALTRI		1989		1988		1989		1988		1989		1988		TOTALE SFM.							
		1989		1988		1989		1988		1989		1988		1989		1988		1989		1988		1989							
LARGHI PIATTI		3,31	5,91	3,81	6,61	0,61	0,71	3,21	5,91	6,21	0,91	6,21	6,91	12,51	140,01	317,11	14,21	19,91	5,21	5,41	437,81	536,91							
LARRIERE > 4,76 MM.		83,71	124,81	56,31	192,31	16,41	35,01	33,71	67,51	6,21	0,81	6,21	140,01	317,11	14,21	19,91	5,21	5,41	437,81	536,91	112,31	104,61							
LARRIERE 3-4,75 MM.		9,51	10,71	4,71	9,11	3,31	6,31	1,01	1,41	0,21	1,41	0,21	14,21	19,91	5,21	5,41	437,81	536,91	112,31	104,61	197,31	222,91							
LARRIERE < 3 MM. A CAL		3,51	4,41	1,61	1,01	1,31	0,41	0,31	0,21	0,21	0,21	0,21	3,21	5,71	56,31	77,81	46,61	52,61	117,51	122,91	117,51	122,91							
LARRIERE < 3 MM. A FRE		311,71	413,71	126,01	133,21	72,31	87,61	13,21	7,71	40,61	27,91	437,81	536,91	536,91	536,91	536,91	536,91	536,91	536,91	536,91	536,91	536,91							
MASTRI A CALDO		32,91	50,61	23,41	22,21	12,81	11,71	9,61	6,91	1,01	3,71	5,71	56,31	77,81	46,61	52,61	117,51	122,91	117,51	122,91	117,51	122,91							
MASTRI STAGNATA		65,01	77,01	47,71	27,61	2,61	1,31	4,31	26,31	4,61	26,31	4,61	26,31	4,61	26,31	4,61	26,31	4,61	26,31	4,61	26,31	4,61							
LARRIERE TINCATE (*)		156,31	171,81	41,21	35,11	23,51	23,61	13,11	6,71	4,61	26,81	197,31	222,91	112,31	104,61	197,31	222,91	112,31	104,61	197,31	222,91	112,31							
LARRIERE MAGNETICHE		38,41	40,71	8,11	11,81	6,01	6,61	0,61	0,61	3,51	4,61	46,61	52,61	46,61	52,61	46,61	52,61	46,61	52,61	46,61	52,61	46,61							
TIN FREE STEEL		5,31	5,41	6,21	3,41	—	—	—	—	6,11	5,41	11,61	10,71	11,61	10,71	11,61	10,71	11,61	10,71	11,61	10,71	11,61							
ALLUMINATI/TINCOALL.		27,01	30,71	12,11	17,51	9,71	13,51	0,31	0,11	2,11	3,91	39,11	48,71	39,11	48,71	39,11	48,71	39,11	48,71	39,11	48,71	39,11							
PREVENNICIATI		24,01	30,91	1,31	1,71	0,81	0,71	0,31	1,01	—	—	25,41	52,71	25,41	52,71	25,41	52,71	25,41	52,71	25,41	52,71	25,41							
ALTRI RIVESTITI		10,91	13,71	0,81	0,51	0,41	0,41	0,11	—	0,31	0,11	11,71	16,71	11,71	16,71	11,71	16,71	11,71	16,71	11,71	16,71	11,71							
ALTRI PIATTI		45,01	57,01	11,71	13,41	7,71	7,81	0,71	0,71	3,31	4,91	56,81	76,41	56,81	76,41	56,81	76,41	56,81	76,41	56,81	76,41	56,81							
TOTALE LAMIN. PIATTI		1843,41	2464,11	493,61	934,91	190,61	244,01	126,81	172,01	176,21	537,01	—	2339,01	3499,01	—	3499,01	—	3499,01	—	3499,01	—	3499,01							
TRAVI E FERRO AD U		98,81	102,21	80,61	117,81	3,31	12,31	25,01	26,61	49,31	29,01	177,21	170,71	177,21	170,71	177,21	170,71	177,21	170,71	177,21	170,71	177,21							
ALTRE TRAVI		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—							
PROFILATI MERCANTILI		33,41	44,91	2,31	6,01	1,61	3,01	0,41	2,21	0,21	0,71	37,61	50,91	37,61	50,91	37,61	50,91	37,61	50,91	37,61	50,91	37,61							
MANNE		71,11	82,71	75,61	56,01	26,01	21,91	16,01	14,91	35,61	19,21	146,21	158,71	146,21	158,71	146,21	158,71	146,21	158,71	146,21	158,71	146,21							
TONDO E FERRO S.A.		3,61	0,81	33,81	79,31	13,11	4,31	1,31	3,01	19,41	71,91	59,41	67,11	59,41	67,11	59,41	67,11	59,41	67,11	59,41	67,11	59,41							
VERGELLA		208,11	268,61	72,31	128,71	58,81	34,31	3,31	3,11	10,01	71,11	280,41	397,71	280,41	397,71	280,41	397,71	280,41	397,71	280,41	397,71	280,41							
ROTAIE		3,71	3,91	1,71	2,71	1,61	2,31	0,11	0,21	—	—	3,41	6,61	3,41	6,61	3,41	6,61	3,41	6,61	3,41	6,61	3,41							
ARMAMENTO		0,11	0,31	0,11	0,11	—	—	—	—	—	—	0,21	0,41	0,21	0,41	0,21	0,41	0,21	0,41	0,21	0,41	0,21							
TUBI 3/8		81,21	101,61	53,81	69,11	14,21	13,81	8,81	10,61	30,81	42,71	133,01	170,71	133,01	170,71	133,01	170,71	133,01	170,71	133,01	170,71	133,01							
TOTALE ALTRI LAMINATI		501,81	605,41	320,11	409,61	110,91	114,41	55,91	60,31	143,21	234,71	—	822,01	1074,91	—	1074,91	—	1074,91	—	1074,91	—	1074,91							
TOTALE LAMINATI		2347,21	3069,51	813,71	1344,51	309,61	360,41	182,71	232,31	321,41	771,61	—	3160,91	4434,91	—	4434,91	—	4434,91	—	4434,91	—	4434,91							
TUBI SALDATI		39,21	53,41	57,01	66,81	17,11	28,81	6,61	2,61	33,21	39,41	96,11	167,71	96,11	167,71	96,11	167,71	96,11	167,71	96,11	167,71	96,11							
LINGOTTI		9,91	26,71	41,11	61,41	0,41	0,11	27,61	56,31	13,11	5,21	50,91	77,11	50,91	77,11	50,91	77,11	50,91	77,11	50,91	77,11	50,91							
SEMPRODOTTI		427,61	272,71	319,91	377,01	67,41	62,41	83,81	170,71	168,71	463,91	747,51	994,71	747,51	994,71	747,51	994,71	747,51	994,71	747,51	994,71	747,51							
RAGGUAGLI - ASSIDER (1)		3734,31	4342,01	1631,21	3112,11	541,41	624,31	381,41	382,61	728,41	1903,11	—	3403,31	7724,01	—	7724,01	—	7724,01	—	7724,01	—	7724,01							
(*) DI CUI ELETTROL.		56,31	68,21	12,81	13,11	11,31	13,11	—	0,11	1,51	—	69,21	71,21	69,21	71,21	69,21	71,21	69,21	71,21	69,21	71,21	69,21							
(*) VALORI STIMATI																													

(1) VALORI STIMATI

SFM/PAK

ITALIA

ESPORTAZIONE DI PRODOTTI DIVERSIFICATI 1989

TAV. 8/5.0

(1/000)

PRODOTTI	C.E.S.A.		TERZI		IPZ CUI A.E.L.-E. IPZ CUI EST EUR. I		DI CUI ALTRI		TOTALE SPM.	
	1988	1989	1988	1989	1988	1989	1988	1989	1988	1989
LARGHI PIATTI	20,1	24,6	9,0	3,1	3,7	2,9	4,9	0,1	29,1	27,7
LAMIERE > 4,76 MM.	35,8	35,9	81,2	67,0	4,0	2,6	38,5	30,5	117,0	107,6
LAMIERE 3-4,75 MM.	7,7	8,4	5,0	2,2	0,7	0,9	3,3	1,0	12,7	16,5
LAMIERE < 3 MM. A CAL	15,4	8,1	1,6	0,6	0,1	0,1	0,1	0,6	17,0	8,7
LAMIERE < 3 MM. A FRE	144,5	124,1	118,4	75,5	5,1	11,7	53,7	11,6	262,9	195,6
MASTRI A CALDO	50,6	55,4	19,1	20,2	13,5	12,7	0,5	5,1	69,7	75,6
BANDA STAGNATA	18,9	14,5	28,8	30,2	2,2	0,9	11,4	15,0	47,7	46,7
LAMIERE ZINGATE (*)	38,1	32,6	25,3	22,1	5,1	6,3	2,0	0,8	63,4	56,7
LAMIERE MAGNETICHE	8,9	7,0	25,2	18,3	1,4	0,8	3,7	2,9	34,1	25,5
COILS	196,9	204,6	49,6	53,2	0,6	1,4	0,9	4,0	246,5	237,8
TIN FREE STEEL	1,2	1,1	2,2	2,6	1,3	1,2	0,1	0,8	3,4	3,7
ALLUMINATI/ZINCOALL.	5,3	3,9	5,6	0,8	0,8	0,1	0,1	0,6	8,8	4,7
PREMUNICIATI	23,2	23,6	28,8	34,0	9,1	10,3	1,7	23,7	51,9	57,6
ALTRE RIVESTITI	1,3	3,3	1,3	0,6	0,3	0,5	1,0	1,1	2,6	4,9
ALTRE PIATTI	17,9	21,4	18,8	17,9	10,4	8,7	1,8	1,3	36,7	39,2
TOTALE LAMIN. PIATTI	383,8	448,3	417,8	349,5	30,3	41,2	120,9	33,2	1003,6	897,8
TRAVI E FERRI AD U	106,0	129,4	33,4	19,7	17,8	12,8	0,5	19,1	139,3	155,1
ALTRE TRAVI	161,2	192,1	31,9	37,5	21,3	26,5	0,1	0,8	193,1	229,6
PROFILATE MERCANTILI	309,1	420,4	54,2	57,2	27,0	40,1	3,1	1,7	333,4	475,9
BARRI	162,8	184,6	176,2	239,4	78,0	90,0	2,0	96,1	338,9	446,0
VONGOLA E FERRI C.A.	66,2	96,0	42,5	41,1	16,5	13,4	0,7	1,1	108,7	157,1
ROTAIE	0,1	0,4	25,5	45,6	7,0	5,1	0,1	22,4	23,6	45,9
ARMAMENTO	0,1	3,2	0,1	5,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	5,7
TUBI S/S	85,2	82,4	159,6	120,2	9,2	10,9	77,0	34,6	244,9	207,5
TOTALE ALTRI LAMINATI	890,6	1105,6	523,4	578,3	172,9	196,8	83,4	38,2	1416,0	1673,9
TOTALE LAMINATI	1476,5	1753,9	941,2	927,8	239,2	257,9	204,3	93,4	2417,5	2671,7
TURI SALDATI	254,3	221,3	336,4	225,9	22,2	20,7	172,3	88,0	592,7	617,2
LUNGOTTI	2,8	3,8	3,0	2,9	1,2	2,6	0,9	0,1	5,9	6,7
SEMPRODOTTI	58,6	72,7	32,0	70,0	3,1	4,5	0,1	28,9	90,7	142,6
RAGGUAGLI ASSIDER (*)	2962,6	3355,2	2094,9	2021,3	476,0	347,2	550,7	279,8	5037,4	5576,5
(*) DI CUI ELETROL.	16,8	13,7	8,1	10,1	1,1	1,7	0,2	0,4	24,9	23,8

(1) VALORI STIMATI

97/198

FRANCIA	IMPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDURGICI A FINE DICEMBRE 1988										TAV. 8/4.0 (T/000)	
	TOTALE											
PRODOTTI	C.E.C.A.	TENZI	DI CUI A.E.L.E.	DI CUI EST LUX.	DI CUI ALTRI						1987	1988
	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988
LARMI PIATTI	32,31	26,51	16,01	13,01	12,81	11,81	1,21	1,21	1,21	1,21	46,41	39,51
LARIERE > 4,76 MM.	530,41	613,41	116,51	106,81	27,61	38,01	83,91	67,11	7,01	1,61	648,91	720,31
LARIERE 3-4,75 MM.	129,71	159,21	20,61	12,21	9,01	7,41	11,11	3,91	0,51	0,91	150,31	171,51
LARIERE < 3 MM. A CAL	55,91	53,81	5,01	3,41	3,81	1,51	1,21	0,91	1,01	1,01	60,91	57,21
LARIERE < 3 MM. A FRE	917,81	965,11	89,71	57,41	56,21	34,51	28,41	42,21	4,31	0,61	1006,51	1062,51
MISTRI A CALDO	132,61	156,01	8,21	10,21	7,31	10,01	1,01	0,11	0,31	0,11	140,81	166,21
BANDI STAGNATA	110,31	105,91	2,91	3,71	3,51	27,01	1,51	1,61	2,91	3,21	113,21	109,61
LARIERE ZINGATE (*)	333,21	412,41	40,41	29,71	35,51	27,01	1,51	1,61	3,41	1,11	373,61	442,11
LARIERE MAGNETICHE	79,31	76,41	9,51	11,91	6,41	8,01	0,31	6,81	2,91	5,11	88,81	88,41
COILS	1550,31	1742,71	56,41	72,81	25,81	30,21	25,91	23,91	3,41	18,71	1604,71	1815,41
TIN FREE STEEL	9,21	10,31	1,91	2,11	1,11	1,11	1,21	1,21	1,91	2,11	11,51	12,31
ALUMINATI/ZINCOALL.	43,71	50,01	0,11	5,81	1,11	5,81	0,11	0,11	0,11	0,11	43,81	55,81
PREVENNICIATI	94,91	103,71	3,31	7,11	2,51	4,31	0,21	2,31	0,91	0,61	98,51	110,81
ALTRI RIVESTITI	18,21	25,21	6,31	0,81	6,01	0,81	0,31	6,81	0,31	0,31	24,51	26,01
ALTRI PIATTI	138,81	159,71	15,11	16,21	13,41	13,31	0,31	0,31	1,51	0,41	153,91	154,01
TOTALE LAMIN. PIATTI	4176,61	4640,41	389,41	351,11	205,61	212,51	156,81	144,51	29,01	34,11	4565,91	5031,51
TRAVI E FERRI AD U	460,01	586,31	42,71	62,01	0,41	0,71	61,21	61,11	1,11	0,21	502,71	648,31
ALTRI TRAVI	210,91	266,21	3,31	4,01	2,51	2,31	0,41	1,01	0,41	0,71	214,21	270,21
PROFILATI MERCANTILI	623,91	640,81	53,61	46,91	44,21	35,61	5,61	8,91	3,81	2,41	677,51	687,61
BARRE	229,01	280,21	23,01	19,91	23,71	19,31	19,31	8,91	0,61	0,61	252,81	300,31
TORRE E FERRI C.A.	339,01	399,81	61,61	67,81	46,51	51,81	0,31	2,11	14,91	13,91	400,71	467,61
VERGELLA	12,11	16,31	0,21	4,71	0,11	0,11	0,31	4,71	0,11	0,11	12,31	21,01
ROTAIE	0,41	0,51	0,21	0,21	0,11	0,11	0,11	0,11	0,21	0,11	0,41	0,71
ARMONTO	137,91	165,21	50,21	56,61	19,11	21,41	19,91	25,91	11,11	9,41	188,11	221,81
TUBI S/S	2013,31	2355,31	235,61	262,11	136,61	131,21	67,41	103,61	31,51	27,31	2248,71	2617,41
TOTALE ALTRI LAMINATI	6189,81	6955,71	626,81	653,21	342,11	343,71	222,21	246,11	60,51	61,41	6814,61	7648,91
TOTALE LAMINATI	379,31	467,81	42,21	46,01	33,11	36,21	1,11	9,01	9,81	1,11	421,51	493,91
TUBI SALDATE	8,11	13,51	0,21	0,11	0,11	0,11	4,11	4,11	0,11	0,11	8,31	13,71
LINOTTI	621,51	566,81	23,31	32,41	7,21	17,21	17,21	4,11	11,91	11,21	644,71	579,21
SERIPRODOTTI	10492,61	11761,71	1099,31	1172,31	580,61	606,51	333,21	393,41	165,51	174,41	11159,01	12934,01
MAQUAGL. ASSIDER (*)	140,01	184,11	15,21	13,11	16,61	13,11	1,11	0,71	0,71	1,11	155,31	197,21
(*) DI CUI ELETTROL.												

(1) VALORI STIMATI

DEM/RAC

RUBRICA	ESPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDERURGICI A FINE DICEMBRE 1988										TAV. 8/5.0 (T/000)	
	TOTALE											
PRODOTTI	C.E.C.A.		TERZI		DI CUI A.E.L.E.		DI CUI EST. E.A.		DI CUI ALTRI		TOTALE GEN.	
	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988
LARGHI PIATTI	125,8	188,3	178,6	265,6	11,9	14,6	106,4	154,4	0,6	0,6	2,2	1,3
LAMIERE > 4,76 MM.	12,7	20,9	20,8	25,2	1,7	3,9	0,1	0,2	19,1	11,1	33,6	36,1
LAMIERE 3-4,75 MM.	14,7	40,1	10,1	16,4	0,3	1,3	0,1	0,7	9,8	14,3	26,8	56,6
LAMIERE < 3 MM. A CAL.	946,0	1008,7	702,5	632,4	76,2	59,4	63,7	131,9	542,6	444,1	1648,5	1644,1
LAMIERE < 3 MM. A FRE.	98,6	140,1	44,9	42,8	31,3	48,3			13,5	14,3	143,5	203,2
NASTRI A CALDO	225,4	231,0	234,0	235,4	24,7	27,4	0,6	3,7	188,7	204,4	439,5	466,5
BANDA STAGNATA	505,6	539,8	281,4	243,4	99,3	89,1	11,7	11,8	170,2	142,5	787,0	783,1
LAMIERE ZINCATE (*)	79,3	102,3	31,0	32,6	5,8	5,3	8,5	7,0	16,7	20,0	110,3	134,9
LAMIERE MAGNETICHE	1733,2	1589,3	774,8	629,4	37,3	49,9	15,0	7,6	722,5	572,0	2507,9	2218,9
COIL	36,3	38,3	39,7	28,2	1,7	2,3			38,0	25,9	74,2	66,3
TIN FREE STEEL	65,2	72,0	23,1	20,8	5,7	5,7			17,4	15,1	86,3	92,8
ALLUMINATI/ZINCOALL.	72,6	106,4	40,2	51,2	16,3	15,4			24,0	35,4	112,8	157,6
PREVENNICIATI	19,7	27,6	21,6	27,2	1,3	1,6	0,7	3,1	19,4	22,4	41,3	54,8
ALTRI RIVESTITI	134,2	148,2	49,6	49,4	17,7	18,0	5,4	2,9	26,3	26,3	183,9	197,6
ALTRI PIATTI												
TOTALE LAMIN. PIATTI	4069,4	4254,1	2432,8	2313,5	331,8	342,8	232,2	323,2	1068,9	1647,5	6502,2	6567,7
TRAVI E FERRI AD U	120,3	148,5	142,6	150,7	41,7	38,0			100,6	112,8	271,1	299,2
ALTRI TRAVI	80,6	89,2	72,5	75,1	20,3	24,6			52,1	50,3	133,1	164,3
PROFILATI MERCANTILI	392,7	291,8	159,1	59,8	22,4	14,5	3,2	1,9	143,5	43,4	561,6	351,6
BARRE	190,7	234,4	39,7	76,1	7,1	23,9			32,7	52,2	230,5	314,5
TCDC E FERRI C.A.	704,5	744,2	380,8	343,0	94,6	94,2	0,2	0,4	286,0	248,3	1085,4	1087,2
VERGELLA	10,7	9,5	36,6	37,0					36,6	57,0	47,3	66,3
ROTAIE	0,6	0,9	2,6	0,9	0,3	0,2			2,3	0,7	3,2	1,9
ARMAMENTO												
TUBI S/S	141,5	215,1	241,2	234,4	24,2	32,1	94,3	53,2	122,6	147,1	382,6	449,4
TOTALE ALTRI LAMINATI	1649,8	1733,6	1085,1	997,1	210,6	227,5	97,7	57,8	776,8	711,8	2735,0	2730,6
TOTALE LAMINATI	5719,3	5987,7	3517,9	3310,6	542,4	570,3	329,9	381,0	2645,6	2359,3	9237,2	9298,3
TUBI SALDATI	141,5	166,5	410,5	364,4	25,3	29,5	338,6	268,4	46,6	66,5	552,0	530,9
LINGOTTI	22,4	33,2	1,4	1,5	1,3	1,3			0,2	0,1	23,9	36,6
SEMIPRODOTTI	476,6	716,6	350,3	215,4	5,9	21,5	1,5	1,8	343,0	192,1	826,8	932,0
RAGGUGL. ASSIDER (1)	8489,1	9453,6	5908,7	5450,2	817,3	879,4	926,9	890,0	4164,4	3720,8	11439,7	114943,8
(1) DI CUI ELETTROL.	135,4	145,3	47,5	42,5	16,7	15,3	0,2	0,1	30,6	27,0	162,9	207,8

(*) VALORI STIMATI

DEM/RAC

(7/000)

6. GRECIA
IMPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDERURGICI
A FINE DICEMBRE 1988
TOTALE

PRODOTTI	C.E.C.A.	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988
LARGHI PIATTI	6,01	5,71	16,61	11,41	14,41	6,41	2,21	4,81	19,31	11,41	22,61	17,51	20,81	31,41	20,81	31,41	20,81
LAMIERE > 4,75 MM.	159,61	204,51	108,61	119,91	48,51	51,21	40,81	47,31	2,31	6,31	6,81	26,01	19,91	22,21	19,91	22,21	19,91
LAMIERE 3-4,75 MM.	14,91	13,51	11,91	12,51	6,81	5,11	2,91	5,01	2,31	2,61	2,61	10,91	10,91	22,21	10,91	22,21	10,91
LAMIERE < 3 MM. A CAL.	17,31	17,61	2,61	4,61	1,71	1,71	0,11	0,31	0,81	2,61	6,81	5,11	7,31	7,31	6,81	5,11	7,31
LAMIERE < 3 MM. A FRE.	565,51	598,91	123,31	136,11	57,21	54,71	23,51	24,21	40,51	55,31	48,31	67,31	178,01	220,91	401,41	464,51	534,41
MASTRI A CALDO	37,61	76,51	10,71	20,81	3,81	10,01	5,91	9,21	0,91	1,61	1,61	8,31	8,31	17,81	17,81	22,01	22,01
BANDA STAGNATA	149,31	181,21	28,71	39,71	25,81	29,91	14,21	15,41	46,01	38,31	42,81	53,41	92,71	101,91	92,71	101,91	92,71
LAMIERE ZINCATO (*)	323,11	386,21	78,31	83,31	18,01	29,81	14,21	15,41	46,01	38,31	42,81	53,41	92,71	101,91	92,71	101,91	92,71
LAMIERE MAGNETICHE	34,61	45,41	8,11	8,01	7,81	7,71	—	—	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31
COILS	712,91	685,41	214,41	116,51	42,21	34,61	65,21	22,71	107,01	59,21	8,11	20,81	40,51	52,91	60,71	62,41	62,41
TIN FREE STEEL	5,51	17,61	2,61	3,91	—	—	—	—	2,61	3,91	—	—	—	—	—	—	—
ALLUMINATI/ZINCOALL.	33,21	41,41	7,51	11,51	5,21	10,41	—	—	2,21	1,11	—	—	—	—	—	—	—
PREVERMICIATI	41,41	56,91	19,41	27,51	18,21	24,41	—	—	1,21	3,21	—	—	—	—	—	—	—
ALTRI RIVESTITI	17,81	18,41	3,71	5,91	2,61	2,61	0,61	—	0,51	3,21	—	—	—	—	—	—	—
ALTRI PIATTI	64,11	68,11	8,51	11,01	5,81	6,41	—	—	2,31	4,31	—	—	—	—	—	—	—
TOTALE LAMIN. PIATTI	2102,91	2416,81	444,01	600,41	258,01	275,31	157,31	128,81	228,71	196,51	—	—	—	—	—	—	—
ALTRI TRAVI	137,71	232,61	73,21	34,01	12,21	13,81	9,71	7,51	31,41	32,71	—	—	—	—	—	—	—
PROFILATI MERCANTILI	64,51	63,11	12,21	14,41	5,01	5,91	0,81	2,21	6,31	6,41	—	—	—	—	—	—	—
BARRE	155,41	156,71	65,91	71,31	43,21	51,31	7,21	7,61	15,51	12,41	—	—	—	—	—	—	—
TONDO E FEMME C.A.	124,41	139,91	77,31	91,61	77,31	76,41	—	—	15,21	15,21	—	—	—	—	—	—	—
VERGELLA	124,91	180,71	32,41	64,21	22,61	37,71	1,91	4,51	7,91	21,91	—	—	—	—	—	—	—
ROTAIE	1,01	2,11	0,21	—	0,21	—	—	—	0,21	—	—	—	—	—	—	—	—
ARRANDITO	0,11	0,21	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
TUBI S/S	93,31	154,51	28,51	35,51	17,41	21,11	0,51	2,71	10,41	11,21	—	—	—	—	—	—	—
TOTALE ALTRI LAMINATI	701,31	927,81	289,71	330,81	178,01	206,21	20,11	24,61	91,61	100,01	—	—	—	—	—	—	—
TOTALE LAMINATI	2884,21	3346,61	933,71	931,41	436,01	481,51	177,41	153,41	320,41	296,51	—	—	—	—	—	—	—
TUBI SALDATI	94,71	168,41	75,01	125,81	36,91	46,41	8,91	14,41	29,31	65,01	—	—	—	—	—	—	—
LINGOTTI	5,01	2,51	0,31	1,31	0,11	1,11	—	—	0,21	0,21	—	—	—	—	—	—	—
SEMPRODOTTI	161,21	261,91	61,11	90,41	50,61	65,21	5,21	4,91	5,31	20,31	—	—	—	—	—	—	—
RASCIAGLI ASSIDER (*)	4441,11	5431,61	1566,81	1776,81	728,41	835,91	264,11	254,11	574,31	686,81	—	—	—	—	—	—	—
(*) DI CUI ELETTROL.	82,71	129,91	10,51	11,31	4,71	5,31	—	1,01	3,81	4,91	—	—	—	—	—	—	—

ESPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDERURGICI - TOTALE											(T/000)
A FINE DICEMBRE 1988											
PRODOTTI	C.F.C.A.	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	TOTALE G.N.	
LARGHI PIATTI	11,01	6,41	5,91	2,81	7,91	0,31	0,41	0,21	5,01	17,51	
LAMIERE > 4,76 MM.	120,71	149,91	141,01	126,11	35,31	31,71	0,41	0,21	106,21	270,71	
LAMIERE 3-4,75 MM.	13,01	20,61	8,41	8,91	0,91	2,11	0,11	0,11	7,41	21,91	
LAMIERE < 3 MM. A CAL	5,91	0,11	7,31	4,71	0,51	0,11	0,11	0,11	7,61	14,01	
LAMIERE < 3 MM. A FRE	211,11	237,41	323,81	250,11	56,91	63,91	63,71	49,61	203,21	534,21	
MASTR. A CALDO	19,31	32,71	14,71	26,61	3,61	3,61	3,61	2,11	9,71	35,71	
MANDA STAMPATA	10,01	109,91	229,71	168,81	15,81	15,21	6,61	3,61	207,31	332,61	
LAMIERE ZINCATE (n)	112,11	124,51	166,81	108,61	74,51	71,61	57,91	5,01	34,41	250,51	
LAMIERE PAUNTIFORME	33,41	31,51	26,01	21,41	7,31	7,21	0,81	0,61	17,91	59,11	
COIL	171,31	246,11	118,01	117,61	21,81	33,21	0,11	0,61	96,21	289,01	
TAN FREE STEEL	12,01	12,31	15,91	30,21	1,21	2,31	0,11	0,11	13,71	43,21	
ALLUMINATI/ZINCHELL.	23,01	29,51	6,11	9,21	0,91	1,71	0,11	0,11	5,21	29,11	
PREVENICICATI	74,91	75,31	46,71	52,61	25,81	32,41	0,11	0,11	20,81	121,61	
ALTRI MINISTEVI	5,41	16,11	6,51	15,61	1,31	8,61	0,11	0,11	5,11	12,11	
ALTRI PIATTI	27,11	22,81	22,41	35,01	2,91	6,11	1,81	1,01	17,71	62,51	
TOTALE LAMIN. PIATTI	946,01	1156,51	1145,91	987,91	231,71	279,51	134,91	62,31	737,31	2039,21	
TRAVI E FIAPPI AD H	74,21	148,11	478,71	671,71	13,51	10,91	0,11	0,11	425,11	512,91	
ALTRI TRAVI	27,01	107,11	317,71	286,31	13,21	10,91	0,31	0,11	304,21	406,71	
PROFILATI MFCANTILI	227,71	184,71	107,61	112,81	45,41	31,61	6,41	0,11	146,01	455,51	
CANRE	70,81	55,91	37,91	11,61	2,21	0,81	0,11	0,11	31,61	112,71	
TOND. E PROF. C.A.	166,21	305,51	211,61	241,61	40,41	46,11	0,11	0,11	170,21	376,81	
VERGELLA	7,21	19,61	132,01	91,91	0,11	0,11	0,11	0,11	102,01	109,21	
ROTALE	1,71	1,11	40,11	22,21	1,51	1,31	0,11	0,11	36,61	61,21	
AMPAMENTO	83,61	86,91	132,21	104,21	25,11	22,81	5,31	5,31	77,71	182,81	
TURI 7/8	77,91	910,01	1442,91	1363,41	141,41	126,41	12,21	5,61	1289,41	2195,91	
TOTALE ALTRI LAMINATI	1658,51	2063,51	2576,81	2351,31	393,71	404,01	147,11	67,91	2046,71	4285,81	
TURI SALDATI	120,81	134,61	139,11	123,01	78,11	85,91	2,21	1,81	28,71	229,91	
LINGOTTI	2,61	19,01	3,11	1,71	1,51	0,31	0,11	0,11	1,51	11,71	
SEMIPRODOTTI	730,41	943,91	941,91	731,31	43,11	59,11	0,11	0,11	898,81	1672,31	
MACCH. ASSIC. (7)	3147,91	3951,61	4796,41	4363,71	719,11	743,81	209,41	100,91	3867,91	7946,61	
(6) DI CUI ELETTROL.	57,11	39,71	61,81	30,31	18,71	20,21	36,21	2,01	6,91	73,21	

PRODOTTI	IMPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDERURGICI A FINE DICEMBRE 1988										TAV. 8/4.0 (T/000)	
	C.F.C.A.		TERZI		DI CUI A.E.L.E.		DI CUI EST. E.P.I.		DI CUI ALTRI		TOTALE GEN.	
	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988
LARGHE PLATTE	7,7	17,8	47,9	50,3	40,1	35,6	5,0	20,2	1,9	3,4	54,7	77,1
LAMIERE > 4,76 mm.	559,2	600,7	456,5	535,0	256,4	301,4	149,7	208,8	50,4	24,8	1014,8	1225,8
LAMIERE 3-4,75 mm.	65,7	133,9	160,4	91,6	55,0	59,9	32,0	21,7	13,4	10,0	196,1	225,5
LAMIERE < 3 mm. A CAL	57,2	57,6	24,7	21,8	16,8	9,4	9,4	0,2	7,8	14,2	77,9	81,4
LAMIERE < 3 mm. A FRE	1174,4	1152,8	395,9	353,8	299,6	240,4	44,5	39,6	51,8	73,8	1470,3	1506,6
MASTEL A CALDO	240,6	320,3	54,9	82,9	39,7	53,4	14,3	25,0	0,9	4,5	314,8	402,9
MASTEL STAGIATA	179,2	161,6	6,9	3,9	0,1	0,1	0,8	0,8	0,8	3,8	180,1	195,5
LAMIERE ZINGATE (-)	401,7	611,4	221,6	208,1	132,9	153,8	22,6	21,2	65,0	33,1	712,3	809,5
LAMIERE MAGNETICHE	54,7	69,2	21,0	26,5	13,7	21,2	1,9	1,7	6,3	3,5	76,2	95,7
COILS	765,6	764,1	359,1	290,2	238,3	230,3	74,1	27,5	46,8	32,5	1144,7	1086,4
TIN FREE STEEL	21,0	13,7	9,3	11,5	0,1	0,1	0,3	0,3	9,2	11,2	30,2	25,2
ALLUMINATI/TECNICALI	43,0	62,7	10,1	9,6	0,2	3,6	0,1	0,1	9,9	6,0	53,1	72,3
PREVENICIALE	43,6	49,6	6,6	3,2	3,5	3,4	0,1	0,1	5,2	0,8	52,4	52,9
ALTRI PIUVESTITI	11,6	16,8	7,3	7,7	2,8	3,4	0,1	0,1	0,4	0,4	16,8	20,6
ALTRI PIATTE	135,2	131,8	56,6	59,9	49,9	46,1	1,9	8,7	8,1	4,1	195,1	190,7
TOTALE LAMIERE FIAT	3514,3	4345,9	1775,2	1767,2	1149,3	1161,1	346,0	374,9	277,9	226,1	5587,5	6068,1
TRAVI E FRAPPI AP II	564,0	565,1	230,2	226,1	40,9	36,5	130,8	141,6	78,5	48,1	756,7	791,2
ALTRI TRAVI	332,1	363,9	65,3	97,4	33,4	36,3	25,8	46,7	6,1	14,4	397,4	461,3
PROFILATI PERCANTILI	713,4	645,7	366,5	343,2	279,7	265,0	55,9	70,2	31,0	28,0	1067,0	1008,9
BARRE	574,1	552,7	201,4	194,2	209,7	166,6	0,7	27,5	0,1	0,1	775,5	746,9
TONDOLI E FRAPPI C.A.	409,2	666,1	276,1	428,5	83,2	137,2	100,4	149,2	52,5	142,1	735,2	1095,1
VERGELLE	5,7	1,2	4,7	14,3	2,9	3,9	3,7	10,3	0,1	0,1	7,4	15,3
ROYALE	1,1	2,1	0,2	1,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,3	2,3
ARMAMENTO	1,1	2,1	0,2	1,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,3	2,3
TUBI B/S	125,6	156,4	101,4	113,2	41,8	42,8	38,2	44,1	21,4	26,4	227,2	269,6
TOTALE ALTRI LAMIERATI	2756,0	2955,9	1277,8	1437,0	682,7	688,2	355,5	489,7	189,6	259,1	3965,8	4390,8
TOTALE LAMIERATE	6270,3	7299,7	3053,0	3199,2	1832,0	1849,4	701,5	864,6	467,5	485,2	9553,3	10458,9
TUBI CALDATI	467,2	456,0	219,7	206,3	141,5	169,9	36,6	42,7	41,6	73,6	682,8	742,8
LINGOTTI	25,6	27,9	2,7	28,3	2,3	5,9	0,1	22,0	0,3	0,4	28,2	56,2
SEMIFRUGOTTI	623,4	617,5	165,8	177,1	73,9	46,4	24,9	35,2	66,9	95,4	819,1	1084,6
PAGUAGLI ASSIDER (1)	1054,7	1121,7	500,8	519,3	286,5	289,8	1165,5	1405,4	993,9	893,8	11565,1	11640,7
(*) IL CUI ELETTROL.	150,3	149,3	73,6	80,0	58,1	77,9	1	15,6	2,0	1	232,0	269,3

(*) VALORI STIMATI

DEM/RAC

GERMANIA		ESPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDERURGICI A FINE DICEMBRE 1988										TOTALE		(17/000)			
PRODOTTI		C.F.C.A.		TARIFFI		101-CUI-A-B-L-CUI-101-CUI-60F-EUA-1-01-CUI-ALTRA		1986		1987		1988		1987		1988	
		1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988
LARGHI PIATTI		44,91	30,41	72,91	29,91	7,61	4,91	55,91	14,81	9,41	6,21	117,81	60,31	1109,61	1257,31	131,91	245,01
LAMPRE > 4,75 MM.		44,51	478,41	660,11	779,11	146,41	127,91	266,21	273,21	253,41	378,11	1109,61	1257,31	131,91	245,01	49,21	70,61
LAMPRE 3-4,75 MM.		59,31	75,71	132,61	169,21	35,81	37,81	15,91	67,21	80,91	65,11	131,91	245,01	49,21	70,61	131,91	245,01
LAMPRE < 3 MM. A COL.		14,91	12,71	34,31	64,91	4,91	9,11	13,21	40,31	16,21	15,61	282,61	273,31	282,61	273,31	458,01	505,61
LAMPRE < 3 MM. A FRE.		104,11	104,11	178,31	1689,61	164,31	142,21	654,11	439,91	966,71	915,41	458,01	505,61	458,01	505,61	941,71	994,91
MANIF. A CALORE		236,11	265,61	221,91	240,01	132,41	129,71	38,11	57,51	51,71	52,81	204,31	264,71	306,61	298,21	113,91	111,91
MANIF. STAGNATA		141,11	157,11	275,11	286,21	20,41	24,81	14,21	19,11	240,51	243,01	195,11	194,31	195,11	194,31	96,91	108,41
LAMPRE ZINCATI (M)		44,31	536,81	519,41	458,11	195,31	187,81	37,81	16,41	286,21	254,01	204,31	264,71	306,61	298,21	113,91	111,91
LAMPRE MAGNETICHE		141,31	157,11	275,11	286,21	20,41	24,81	14,21	19,11	240,51	243,01	195,11	194,31	195,11	194,31	96,91	108,41
CELS		141,31	157,11	275,11	286,21	20,41	24,81	14,21	19,11	240,51	243,01	195,11	194,31	195,11	194,31	96,91	108,41
TIN-FREE STEEL		44,11	49,81	69,81	62,31	16,31	1,71	5,31	5,31	5,31	60,61	113,91	111,91	113,91	111,91	65,91	81,31
ALUMINIZI/INCOAL.		50,21	53,71	17,61	27,61	3,41	4,71	3,11	5,31	12,11	17,61	65,91	81,31	65,91	81,31	195,11	194,31
PERFORAZIONI		62,11	105,41	103,01	88,91	34,51	40,41	18,81	26,31	49,91	22,21	195,11	194,31	195,11	194,31	96,91	108,41
ALTRI RIVESTIVI		51,41	51,61	45,51	56,71	8,41	10,91	15,21	14,51	21,91	31,31	567,01	566,61	567,01	566,61	1104,39	2110,62
ALTRI PIATTI		306,61	395,61	260,71	251,61	89,01	94,71	75,81	57,31	95,81	99,61	1104,39	2110,62	1104,39	2110,62	625,81	693,51
TOTALE LAMIN. PIATTI		4929,61	5286,41	5559,61	5339,71	1123,71	1059,51	1229,01	1255,11	3154,91	3026,11	1104,39	2110,62	1104,39	2110,62	625,81	693,51
TRAVI E FERMI AD U.		365,81	439,61	240,01	253,91	121,21	119,81	2,11	3,11	336,71	332,01	625,81	693,51	625,81	693,51	212,61	207,81
ALTRI TRAVI		118,31	115,61	94,11	92,11	41,91	33,71	3,51	1,11	48,41	57,41	212,61	207,81	212,61	207,81	491,41	535,51
PROFILATI MENCANTILI		464,81	359,31	226,71	476,31	99,71	88,51	53,91	24,61	73,41	63,11	89,61	130,41	89,61	130,41	909,61	1165,91
BARRE		34,91	70,71	54,71	59,71	46,81	43,31	0,71	2,51	7,11	13,91	909,61	1165,91	909,61	1165,91	78,11	90,71
TUBI E FERMI C.A.		495,71	954,71	213,91	212,21	56,31	93,81	11,81	18,61	145,81	99,81	1541,71	1570,01	1541,71	1570,01	4157,01	4482,21
VERGELLE		25,41	25,41	57,61	65,31	18,31	22,71	0,11	0,11	34,31	42,51	1541,71	1570,01	1541,71	1570,01	4157,01	4482,21
RETAIE		3,91	7,81	4,31	3,61	1,21	2,11	3,11	3,11	3,11	1,41	1541,71	1570,01	1541,71	1570,01	4157,01	4482,21
APPENDI		347,71	440,71	110,21	112,91	124,31	145,21	600,81	537,01	449,01	444,11	1541,71	1570,01	1541,71	1570,01	4157,01	4482,21
TUBI E FERMI		2356,71	2409,91	2130,31	1992,31	509,71	551,11	472,81	584,91	917,81	854,31	114596,21	115028,41	114596,21	115028,41	1585,41	1615,51
TOTALE ALTRI LAMINATI		6086,31	7696,31	7639,91	7332,01	1633,51	1609,61	1901,81	1842,01	4074,61	3880,41	114596,21	115028,41	114596,21	115028,41	1585,41	1615,51
TOTALE LAMINATI		11075,91	12982,71	12199,51	12671,71	3257,21	3269,11	3130,81	3097,11	7229,51	6906,51	114596,21	115028,41	114596,21	115028,41	1585,41	1615,51
TUBI SALDATE		357,21	440,41	1228,11	1174,11	151,81	140,01	901,91	486,41	174,51	349,91	1585,41	1615,51	1585,41	1615,51	35,51	61,51
LINGOTTI		32,51	32,01	3,11	29,51	2,21	29,41	1,11	0,91	0,11	0,11	1375,71	1805,91	1375,71	1805,91	12509,31	125269,21
SEMIPRODOTTI		509,31	915,61	776,41	890,11	81,81	303,81	63,81	9,71	430,81	576,61	12509,31	125269,21	12509,31	125269,21	268,11	378,51
PAGELLA ASSI DEP		1152,31	1124,39	111569,91	112860,11	2865,71	2909,61	3968,11	3496,41	6736,11	6454,21	268,11	378,51	268,11	378,51	1104,39	2110,62
(3) DI CUI ELETTROL.		166,41	252,21	101,71	126,31	30,31	47,21	14,91	5,11	56,51	74,01	1104,39	2110,62	1104,39	2110,62	625,81	693,51

GRANDE IMPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDURGICI - TOTALE TAV. 8/4.0
A FINE DICEMBRE 1988 51/9002

PRODOTTI	C.E.C.A.		TUMZ		DI CUI A.E.E.		DI CUI EST LUG.		DI CUI ALTRA		TOTALE GEN.		
	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	
LARGHI PIATTI	5,3	8,5	11,3	4,0	6,3	4,3	5,0	2,1	3,4	13,6	19,8		
LARGHE > 4,76 MM.	238,3	295,1	35,0	26,3	28,1	6,6	18,1	0,1	1,8	273,3	344,7		
LARGHE 3-4,75 MM.	35,1	47,1	10,0	9,6	7,6	0,3	0,1	0,1	1,5	45,1	56,7		
LARGHE < 3 MM. A CAL	14,8	9,4	0,6	0,6	0,2					15,3	9,7		
LARGHE < 3 MM. A FRE	169,5	350,1	46,6	44,2	45,1	1,0	1,6	1,4	0,9	416,3	397,8		
MASTRI A CALDO	74,7	77,5	5,1	3,7	6,0		0,1	0,3	0,1	78,8	83,6		
BANDA STAGNATA	66,3	69,9	0,1	0,1	0,1					66,4	70,0		
LARGHE ZINGATE (8)	255,8	344,6	21,0	18,3	16,5	0,4	0,3	2,9	0,1	277,4	361,6		
LARGHE MAGNETICHE	10,1	8,6	0,7	0,1	0,2			0,6	3,5	10,8	12,2		
COILS	200,5	413,3	67,9	56,5	21,2	19,7	20,8	9,0	13,9	268,4	467,9		
TIN FREE STEEL	16,4	16,7	1,7	1,5	0,1			1,6	1,5	18,1	18,2		
ALLUMINATI/ZINCOALL.	26,7	21,2	2,2	3,0	1,8	3,0		0,4		29,0	24,1		
PREVERNICIATI	79,1	105,8	1,7	3,0	1,6	2,8		0,2		80,7	108,8		
ALTRI MIVESTITI	6,6	7,1	0,5	0,9	0,2	0,6		0,3	0,4	7,1	8,1		
ALTRI PIATTI	106,6	120,7	7,4	8,3	7,1	8,0		0,1	0,3	114,0	129,0		
TOTALE LAMIN. PIATTI	1505,8	1895,6	208,0	216,5	139,0	144,2	50,5	46,5	19,1	22,9	1714,4	2112,2	
TRAVI E FERMI AD U	347,7	422,1	30,4	18,4	19,7	12,9	11,7	0,2	0,9	379,3	453,3		
ALTRE TRAVI	159,6	195,2	14,1	8,2	6,0	2,3	1,1	2,2		169,8	205,6		
PROFILATI MERCANTILI	162,6	175,9	24,8	24,9	24,9	1,5	2,4	3,5		191,4	207,8		
BARRE	109,7	158,4	7,7	7,7	21,3		3,4	0,1		117,3	179,9		
TONDO E FERMI S.A.	323,7	393,1	10,8	8,9	9,2	0,4		1,5	3,1	334,6	405,3		
VENDELLA	32,6	27,9	1,6	2,2	2,2					34,2	30,0		
ROTATE	3,4	3,7	0,1					0,1		3,5	3,7		
ARMAMENTI	167,0	259,5	26,7	6,9	8,7	2,4	3,3	16,4	12,4	192,7	283,8		
TOTI S/S													
TOTALE ALTRI LAMINATI	1306,2	1635,8	112,4	133,7	76,7	90,8	17,1	50,8	21,7	22,1	1421,6	1769,5	
TOTALE LAMINATI	2812,0	3531,4	320,4	350,2	215,7	235,0	67,5	67,2	40,8	48,0	3136,0	3881,6	
TOTI SALVATI	293,5	345,3	52,0	45,8	50,7	3,4	3,6	3,4	3,9	346,1	405,4		
LINGOTTA	0,6	4,5											
SEMPRODOTTI	67,6	81,8	32,4	31,6	2,2		0,1	0,8	0,2	100,0	84,3		
RAGGUAGL. ASSIDER (1)	4421,4	5508,1	577,7	506,1	399,0	396,6	111,7	112,0	66,9	77,5	4999,0	6094,2	
(2) DI CUI ELETTROL.	32,4	57,8	6,0	2,6	1,0			1,4	0,1	36,3	58,9		

(1) VALORI STIMATI

DEM/RAC

ESPONAZIONE DI PRODOTTI SIDERURGICI 1988																	TOTALE		(T/000)	
PRODOTTI		C.E.C.A.		TENZI		191 CUI A.S.L.F. 191 CUI EST CUI ALTRI		1987		1988		1987		1988		TOTALE GEN.				
		1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988			
LARGHI PIATTI		4,01	4,61	0,21	0,21	12,11	10,91	1,31	1,91	21,91	19,31	0,21	0,21	4,21	4,21	263,71	354,61			
LAMIERE > 4,76 MM.		228,41	321,91	35,31	32,11	12,11	10,91	1,31	1,91	21,91	19,31	0,21	0,21	4,21	4,21	263,71	354,61			
LAMIERE 3-4,75 MM.		73,71	118,41	0,61	7,61	3,41	6,71	0,41	0,41	3,41	2,31	0,41	0,41	65,71	65,71	126,01	126,01			
LAMIERE < 3 MM. A CAL		37,21	37,01	26,51	4,91	2,31	2,31	1,71	1,71	26,21	3,31	2,31	2,31	65,71	65,71	126,01	126,01			
LAMIERE < 3 MM. A FRE		58,41	66,01	34,41	27,41	88,41	78,51	11,91	12,01	222,11	183,81	1,01	1,01	906,61	932,41	906,61	932,41			
MASTRI A CALDO		51,71	97,81	52,41	53,41	31,91	52,41	2,41	5,21	73,41	60,61	0,51	0,51	84,21	151,21	84,21	151,21			
BANDA STAMATA		281,31	250,81	87,01	94,61	10,11	6,11	2,41	5,21	73,41	60,61	0,51	0,51	368,31	345,41	368,31	345,41			
LAMIERE ZINCATE (n)		55,41	83,71	27,31	37,11	13,81	26,61	1,31	1,31	33,41	10,41	0,41	0,41	82,81	120,81	82,81	120,81			
LAMIERE MAGNETICHE		1,31	1,11	4,31	0,31	0,11	0,11	0,11	0,11	18,41	21,11	0,11	0,11	1,41	1,21	1,41	1,21			
COILS		623,31	527,61	270,21	230,21	23,71	18,41	0,61	0,61	186,31	211,21	0,61	0,61	893,21	737,81	893,21	737,81			
TIN FREE STEEL		7,91	17,31	0,41	3,61	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	8,01	20,91	8,01	20,91			
ALLUMINATI/ZINCOALL.		2,01	1,01	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	2,01	1,11	2,01	1,11			
PREVENICATI		1,91	4,21	0,61	1,21	0,11	0,11	0,11	0,11	0,41	0,21	0,11	0,11	2,51	5,41	2,51	5,41			
ALTRI RIVESTITI		1,01	2,61	0,11	0,31	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,21	0,11	0,11	1,81	2,81	1,81	2,81			
ALTRI PIATTI		18,81	21,21	4,31	3,01	4,01	4,01	1,81	1,81	0,81	1,21	0,81	1,21	23,61	24,31	23,61	24,31			
TOTALE LAMIN. PIATTI		1973,11	2147,21	810,01	742,71	250,01	204,21	16,71	20,81	549,31	517,61	16,71	20,81	2789,11	2889,91	2789,11	2889,91			
TRAVI E FERMI AD U		50,41	67,91	6,41	5,71	1,31	1,31	1,31	1,31	3,11	4,41	3,11	4,41	54,81	73,71	54,81	73,71			
ALTRI TRAVI		27,71	28,31	3,11	3,31	0,61	0,61	0,61	0,61	2,31	2,71	2,31	2,71	30,91	31,41	30,91	31,41			
PROFILATI MERCANTILI		74,41	31,21	13,01	3,01	5,31	1,11	1,11	1,11	7,71	1,91	7,71	1,91	87,31	34,21	87,31	34,21			
BARE		206,31	227,71	19,61	22,31	5,81	6,81	6,81	6,81	23,91	15,51	23,91	15,51	236,11	250,01	236,11	250,01			
TONDO C. FERRO C.4.		120,21	180,51	22,41	26,81	6,31	12,01	12,01	12,01	16,21	14,81	16,21	14,81	142,61	207,31	142,61	207,31			
VERGELLA		0,21	0,41	2,71	2,71	0,11	0,11	0,11	0,11	0,41	0,71	0,41	0,71	0,61	3,11	0,61	3,11			
ROTATE		1,31	1,81	0,61	0,91	0,11	0,11	0,11	0,11	0,61	0,71	0,61	0,71	1,81	2,01	1,81	2,01			
ARMAMENTO		64,31	78,51	32,71	45,61	8,91	9,41	2,71	2,71	21,11	33,51	2,71	2,71	97,11	124,01	97,11	124,01			
TUBI S/S		544,81	616,21	100,41	104,51	28,21	31,21	2,91	2,91	73,31	75,51	2,91	2,91	651,21	725,61	651,21	725,61			
TOTALE ALTRI LAMINATI		2518,01	2761,41	945,41	852,21	278,21	235,41	19,71	23,81	624,61	593,11	19,71	23,81	3440,31	3615,61	3440,31	3615,61			
TUBI SALDATI		242,11	244,21	90,11	84,91	20,71	20,31	0,31	0,31	30,01	45,61	0,31	0,31	302,11	369,11	302,11	369,11			
LINGOTTI		1	2,41																	
SEMIPRODOTTI		613,01	907,51	706,21	642,91	23,51	52,01			740,71	590,91			1377,21	1556,41	1377,21	1556,41			
RAGGUAGL. ASSIDER (1)		4410,51	5171,51	2194,41	1952,31	432,01	426,61	28,51	33,21	1733,91	1532,81			6604,91	7164,11	6604,91	7164,11			
(n) DI CUI ELETTROL.		7,61	9,21	1,01	0,41					0,91	0,41			8,61	9,71	8,61	9,71			

IMPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDERURGICI - TOTALE														TAV. 9/4.0 (17/000)		
A FINE DICEMBRE 1988																
PRODOTTO	C.E.C.A.	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	TOTALE GEN.		
LARGHE PLATTI	7,31	11,01	2,21	1,21	1,01	0,11	1,21	1,11	1,11	1,11	1,11	1,11	1,11	9,51	12,31	
LAMIERE > 4,76 MM.	147,11	154,71	33,31	42,51	17,21	26,11	14,81	16,01	1,31	0,41	0,41	1,31	0,41	190,41	197,21	
LAMIERE 3-4,75 MM.	20,91	27,31	4,81	6,51	2,51	4,01	2,11	1,81	0,21	0,71	0,71	0,21	0,71	25,71	31,51	
LAMIERE < 3 MM. A CAL	19,71	14,01	0,41	0,31	0,41	0,31	0,31	0,31	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	20,11	14,21	
LAMIERE < 3 MM. A FRE	621,51	642,31	45,11	43,91	31,41	33,61	5,21	6,91	8,61	3,41	3,41	8,61	3,41	636,61	686,21	
LAMIERE A RILIEVO	27,81	64,21	1,51	4,91	1,31	4,61	0,21	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	19,21	69,11	
BANDA STAMPATE	100,91	103,51	0,41	0,21	0,11	0,11	0,11	0,11	0,31	0,11	0,11	0,31	0,11	101,31	103,61	
LAMIERE ZINCOAL (n)	90,61	105,91	12,91	12,71	5,01	8,21	0,21	0,21	1,41	7,91	3,21	1,41	7,91	103,51	113,71	
LAMIERE PAVIMENTI	4,61	7,41	2,41	1,71	0,11	0,11	0,11	0,11	2,21	1,41	1,41	2,21	1,41	7,01	9,11	
COIL	534,31	360,01	41,21	36,91	20,71	12,01	16,61	4,61	5,91	20,31	20,31	5,91	20,31	575,51	377,01	
TIN FREE STEEL	11,11	24,01	7,01	7,11	0,11	2,41	0,11	0,11	7,01	7,11	7,11	7,01	7,11	19,11	31,11	
ALLUMINATI/ZINCOAL.	22,31	24,61	1,11	3,11	0,11	0,51	0,51	0,51	1,01	0,71	0,71	1,01	0,71	23,41	27,81	
PREVENIMENTI	10,11	44,11	3,21	4,61	0,11	0,51	0,51	0,51	3,21	3,61	3,61	3,21	3,61	21,51	48,71	
ALTRI RIVESTITI	5,21	6,51	1,41	0,61	1,31	0,51	0,51	0,51	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	6,61	7,11	
ALTRI PLATTI	60,71	61,61	10,41	8,21	2,41	3,11	7,91	4,91	0,11	0,31	0,31	0,11	0,31	71,11	67,91	
TOTALE LAMIERE PLATTI	1712,01	1650,91	167,21	174,51	83,51	95,61	48,11	37,51	35,61	41,41	41,41	35,61	41,41	1879,31	1825,51	
TRAVE E TRAVE AD U	150,91	109,01	22,31	37,11	6,31	4,91	9,21	16,31	8,81	16,01	16,01	8,81	16,01	191,21	226,11	
ALTRI TRAVE	63,01	65,11	1,61	6,11	1,01	5,01	0,51	0,51	0,11	1,01	1,01	0,11	1,01	61,61	71,21	
PROFILATI PERCENTILI	114,41	117,41	7,41	12,11	3,81	2,61	1,21	5,91	2,41	3,71	3,71	2,41	3,71	121,81	123,51	
PARRE	113,41	102,71	7,81	0,21	7,81	0,21	0,21	5,51	6,01	57,51	69,61	6,01	57,51	121,51	102,21	
TUBI E TRAVE C.A.	348,41	392,31	73,71	81,91	10,61	8,31	5,51	6,01	57,51	69,61	69,61	57,51	69,61	422,11	476,21	
VERGELLE	1,21	1,61	0,21	0,71	0,21	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	1,41	2,51	
POTATE	0,61	0,91	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,91	0,91	
ARMAMENTO	0,61	0,91	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,91	0,91	
TUBI S/F	81,61	87,01	22,31	33,11	17,71	27,91	2,31	2,81	2,31	2,41	2,41	2,31	2,41	103,91	120,11	
TOTALE ALTRI LAMINATI	678,61	1016,21	135,41	171,21	45,61	49,51	18,71	28,91	71,11	92,71	92,71	71,11	92,71	1016,11	1182,41	
TOTALE LAMINATI	2590,61	2667,21	302,61	345,71	129,11	145,21	66,71	66,41	106,81	136,11	136,11	106,81	136,11	2393,41	3012,81	
TUBI SAIPI	144,01	142,11	13,21	19,71	6,21	9,71	0,41	1,21	6,61	8,31	8,31	6,61	8,31	157,21	161,71	
LINGOTTI	13,91	55,61	3,01	111,31	1,01	0,11	3,01	90,91	20,41	20,41	20,41	20,41	20,41	16,91	165,91	
SEMIPRODOTTI	499,11	137,31	43,61	117,61	5,41	19,51	38,11	44,11	56,01	56,01	56,01	56,01	56,01	562,71	1496,91	
PAGGIACI - FUSIONE (1)	4302,71	5931,71	513,31	820,11	196,81	256,61	147,71	261,41	168,81	304,21	304,21	168,81	304,21	4817,01	6751,81	
(2) DI CUI ELETTROL.	14,01	15,71	3,61	2,91	1,01	1,71	1,11	1,11	2,61	0,11	0,11	2,61	0,11	17,51	19,61	
(3) VALORI ESTIMATI																DEM/R44

(1) VALORI STIPATI

DEM/RAC

RICERCA
ESPORTAZIONE DI PRODOTTI SIDURGICI 1988 - TOTALE (17/000)

PRODOTTO	C.E.C.A.		TERZI		DEI CUI A.E.L.E. DEI CUI EST EUR.		DEI CUI ALTRI		TOTALE GEN.	
	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988
LAMIERE PIATTI	1,91	3,71	1,01	2,41	0,61	1,01	0,91	1,01	2,21	3,11
LAMIERE > 4,76 MM.	731,21	839,51	380,61	373,91	31,51	50,41	315,51	292,01	1111,91	1219,41
LAMIERE < 4,76 MM.	266,71	185,11	57,41	54,61	19,01	12,51	32,01	21,31	264,01	237,71
LAMIERE < 4,76 MM. A CAL.	97,31	57,41	18,81	9,41	0,81	0,51	15,91	8,51	111,11	66,81
LAMIERE < 4,76 MM. A FRE.	122,61	149,71	85,61	90,51	192,61	276,91	398,61	312,01	2181,31	2406,21
MASSA DI CALOR.	223,81	289,61	9,71	13,91	6,11	0,21	3,71	6,91	233,51	303,51
MASSA DI CALOR. (C)	160,21	164,61	72,41	61,21	8,41	3,31	64,01	49,31	240,61	225,91
LAMIERE ZINGATE (C)	727,31	932,91	166,21	194,71	71,61	16,91	87,11	108,21	833,61	1127,71
LAMIERE PARAFETICHE	44,31	44,21	22,91	27,01	3,41	2,51	15,21	17,21	57,21	51,21
CHILI	2487,01	3336,41	186,61	324,61	54,11	8,61	115,31	261,31	2671,51	3623,41
IN FINE STIFFI	14,61	15,21	2,81	2,31	0,11	0,21	2,01	2,21	17,41	17,61
ALLUMINIO/PIRACOLL.	120,51	163,21	40,11	45,41	4,31	2,21	35,81	39,21	150,61	208,71
PIRACOLLATI	115,11	143,81	42,11	55,41	21,71	29,21	20,41	26,21	137,21	192,21
ALTRI PIATTI	16,31	23,41	7,51	4,31	0,81	0,41	3,41	3,51	21,81	27,61
ALTRI PIATTI	60,31	60,51	29,81	18,41	10,51	3,31	9,51	6,31	120,11	95,31
TOTALE LAMIERE PIATTI	6366,21	7767,31	1890,61	2091,51	427,21	354,41	497,51	1109,01	1155,11	8256,81
TRAVE E FERRI AD U	621,71	731,81	520,61	564,71	79,21	88,71	0,11	440,21	475,81	1132,31
ALTRI TRAVE	246,71	378,31	143,61	174,81	39,61	45,51	103,61	127,31	392,51	513,11
ALTRI TRAVE	175,91	182,01	36,91	28,81	11,51	2,11	25,41	15,31	214,81	210,81
TORNO E FERRI C.A.	273,51	225,61	62,91	33,51	46,61	0,11	16,21	8,01	336,41	259,11
VERGELLE	368,11	336,71	52,11	36,71	31,71	29,61	9,11	20,41	620,21	375,61
VERGELLE	20,91	23,71	63,31	54,41	2,61	2,61	60,71	53,71	81,21	80,11
ARMATURE	0,91	0,61	0,71	0,61	0,11	0,11	0,71	0,61	1,61	1,21
VERGELLE	20,71	56,51	103,51	157,91	0,81	1,71	86,21	20,91	136,21	216,61
TOTALE ALTRI LAMINATI	1750,41	1897,21	985,81	1053,31	212,11	205,11	88,51	688,21	759,61	2736,31
TOTALE LAMINATI	8116,61	9664,51	2876,41	3144,81	639,31	644,01	586,01	1797,11	1914,81	110923,01
TUBI SERRATI	24,41	25,51	51,71	55,51	27,01	36,61	0,21	24,51	20,51	236,21
LINGOTTI	12,51	33,21	0,61	3,81	0,31	2,71	0,31	1,11	16,11	36,91
SERRAMENTI	375,21	482,91	161,91	166,41	0,21	0,21	381,91	166,31	753,11	667,61
RAGGUAGLI	11337,91	13832,51	440,81	4639,11	907,71	959,71	792,91	2959,51	2886,51	115798,71
(C) DI CUI FERRI AD U	227,81	277,11	31,21	37,81	26,81	21,31	0,21	6,21	16,31	259,01

INCIDENZA PRODUZIONI ILVA SUL NAZIONALE

	Valori percentuali
Ghisa	100
Acciaio	50
<i>Coils</i> a caldo	93
Lamiere da treno > 4,76 mm.	78
Lamiere da treno < 4,76 mm.	5
Rotaie	100
Profilati per binari	40
Vergella	25
Barre e profilati > 80 mm.	20
Barre e profilati < 80 mm.	16
Lamierini a freddo < 3 mm.	77
Banda stagnata	55
Zincati	54
Tubi senza saldatura	65

COMMERCIO INDIRETTO DI PRODOTTI SIDERURGICI

In materia di commercio estero indiretto di prodotti siderurgici sono disponibili rilevazioni comunitarie che consentono di evidenziare gli andamenti consuntivati nel periodo 1983-1987. Per quanto attiene al nostro paese, i dati statistici evidenziano la seguente situazione:

Italia: Commercio indiretto di prodotti siderurgici
(000/tonn in equivalente acciaio)

	Export indiretto	Import indiretto	SALDO E-I		
			Totale	verso CECA	verso terzi
1983	8296	2335	5961	1686	4275
1984	8889	2782	6107	1563	4544
1985	8921	3086	5835	1693	4142
1986	8838	3181	5657	1978	3679
1987	9196	3697	5499	2124	3375

Come si può rilevare, pur denotando una certa tendenza al ridimensionamento, il saldo del nostro interscambio di manufatti incorporanti acciaio risulta nettamente eccedentario e ad esso concorre il *surplus* nei confronti dei paesi extracomunitari, anche se gli andamenti più recenti mostrano un avanzo crescente anche nei confronti di quelli comunitari.

Da un punto di vista merceologico, si nota una netta prevalenza delle esportazioni indirette connesse al settore manifatturiero. In particolare, nel 1987 il comparto autoveicoli, veicoli commerciali e parti di ricambio, ha rappresentato il 25 per cento del saldo positivo del nostro interscambio, quello degli elettrodomestici l'8 per cento e quello delle macchine utensili il 7 per cento. Un ulteriore 25 per cento è inoltre imputabile al generico comparto « altri manufatti » che comprende, tra l'altro, *containers*, strutture e parti strutturali, cicli e motocili, fusti e bombole.

CANALIZZAZIONE DELLE VENDITE ILVA

Se si fa riferimento alla produzione di *coils*, che costituisce il 75 per cento delle produzioni di laminati a caldo dell'ILVA, si può valutare che: il 35 per cento circa di tale produzione è trasformata all'interno della società in laminati a freddo e, in proporzione di

gran lunga inferiore, in tubi-saldati. A loro volta, i laminati a freddo vengono destinati in parte al mercato, in parte ulteriormente trasformati in prodotti rivestiti (zincati, banda stagnata); il 28-30 per cento della produzione di *coils* viene trasferita a società del gruppo (Dalmine, Sidercomit, Ita) che ne effettuano ulteriori lavorazioni o la commercializzano direttamente; il 23-25 per cento della produzione di *coils* viene destinata dalla società al mercato interno. Posto uguale a 100 tale volume di vendite, le ripartizioni per mercato di destinazione sono, in via di larga massima, pari a: tubisti: 27 per cento; commercio: 18 per cento; rilaminazione: 24 per cento; altri: 31 per cento.

Il residuo 14 per cento della produzione di *coils* è destinato all'esportazione che riguarda i mercati comunitari nella misura del 30 per cento e per il residuo 70 per cento i paesi terzi.

RAPPORTI CON LA COMUNITÀ

Per comprendere la natura e la portata del contenzioso in essere con la Commissione di Bruxelles ci pare utile ripercorrere, in sintesi, le tappe più significative della complessa trattativa in corso da oltre un anno, e cioè dal momento della notifica del piano di risanamento della siderurgia a partecipazione statale, approvato dal CIPE/CIPi il 14 giugno 1989, sino al Consiglio dei ministri dello scorso 26 settembre, vertice che appartiene alla cronaca più attuale.

1. *La Decisione del 23 dicembre 1988.*

A seguito di tale notifica, dopo una fitta serie di contatti in sede tecnica e politica con la Commissione, il Consiglio dei ministri del 13 dicembre 1988 ha espresso all'unanimità (come richiesto dall'articolo 95 del trattato CECA) parere conforme alle proposte della Commissione, consentendo a quest'ultima di emettere la Decisione del 23 dicembre 1988 che, in sintesi, prevedeva: autorizzazione di aiuti per 5.170 miliardi alla siderurgia a partecipazione statale; chiusure di capacità produttive, fra le quali: l'impianto di Sesto San Giovanni (treno di laminazione) entro il 31 marzo 1989; il treno di laminazione a freddo di Torino entro il 31 marzo 1989; l'area fusoria di Bagnoli entro il 30 giugno 1989; cessioni di impianti a privati, fra le quali lo stabilimento di Lovere (acciaieria e fucinatura) entro il 31 marzo 1989.

2. La lettera del Governo italiano del 23 marzo 1989.

Nel confermare gli impegni assunti con la CEE per il risanamento del settore, il Governo italiano ha prospettato, con lettera del 23 marzo 1989, l'esigenza di alcuni aggiustamenti della Decisione del 23 dicembre 1988.

In particolare, per motivazioni tecniche, economiche e commerciali, riconducibili ad un andamento congiunturale della siderurgia più favorevole del previsto, si richiedeva: il rinvio della chiusura di Sesto San Giovanni al 31 dicembre 1989 (9 mesi); il rinvio della chiusura del laminatoio di Torino al 31 dicembre 1990 (21 mesi); il rinvio della cessione dello stabilimento di Lovere al 31 dicembre 1990 (21 mesi); il rinvio della chiusura dell'area fusoria di Bagnoli per la quale si prospettava l'esigenza « di dare in questo momento flessibilità all'Italia nella individuazione della data di chiusura.... che comunque non era possibile collocare in data anteriore al 30 giugno 1990 ».

La stessa lettera chiedeva l'autorizzazione di una prima *tranche* di aiuti pari a 3.169 miliardi, tenuto conto dello stato di avanzamento del programma di ristrutturazione.

3. Le proposte della Commissione del 20 giugno 1989.

A seguito della lettera del 23 marzo 1989 e degli incontri che ne sono derivati, è subito emerso un orientamento del Vicepresidente Brittan ad accogliere solo in parte le richieste del Governo italiano.

In effetti, nonostante i continui contatti intervenuti, tale orientamento si è tradotto nella approvazione formale da parte della Commissione nella seduta del 20 giugno 1989, delle seguenti proposte al Consiglio: il rinvio della chiusura del treno di laminazione di Sesto San Giovanni al 30 settembre 1989 (sei mesi anziché i nove richiesti); il rinvio della chiusura del treno di laminazione a freddo di Torino al 31 dicembre 1990 (ventuno mesi come richiesto); il rinvio della cessione dello stabilimento di Lovere al 30 settembre 1989 (sei mesi anziché i ventuno richiesti) o, in alternativa, chiusura entro il 31 dicembre 1989; il rinvio della chiusura dell'area fusoria di Bagnoli al 31 marzo 1990 (nove mesi anziché i dodici richiesti in via subordinata rispetto ad una maggiore flessibilità); l'autorizzazione di una prima *tranche* di aiuti (3.169 miliardi), mentre l'autorizzazione di una seconda *tranche* (fino a 2.000 miliardi) potrà avvenire solo dopo la definitiva chiusura dell'area fusoria di Bagnoli il 31 marzo 1990.

Il Consiglio avrebbe dovuto prendere in esame ed approvare all'unanimità, come richiesto (articolo 95 trattato CEE), tali proposte della Commissione modificative della Decisione del 23 dicembre 1988 relativa al piano di risanamento della siderurgia a partecipazione statale.

La rappresentanza italiana, peraltro, ha chiesto ed ottenuto un rinvio delle deliberazioni del Consiglio motivandolo con la crisi di Governo e con la conseguente impossibilità di assumere decisioni su un tema così delicato.

L'ottenimento di tale rinvio non è stato agevole in quanto rappresentanti degli altri Governi e la stessa presidenza spagnola premevano per una rapida decisione.

L'intera questione è stata pertanto rinviata al successivo Consiglio dei ministri, tenutosi il 26 settembre scorso, che ha raggiunto, a larghissima maggioranza, le seguenti conclusioni: conferma della proposta di chiusura dell'area fusoria di Bagnoli entro il 31 marzo 1990; breve dilazione concessa all'Italia per aderire a tale proposta onde evitare, in caso contrario, l'apertura della procedura di infrazione ai sensi dell'articolo 88 del trattato CEEA.

La risposta finale del Governo italiano dovrà pertanto essere resa nota per il prossimo Consiglio dei ministri dell'industria della CEE, previsto intorno alla metà del mese di novembre prossimo

ALLEANZE

Dopo aver definito (ed in larga misura già attuato) una strategia di risanamento basata sulla ristrutturazione industriale, finanziaria, patrimoniale e sul raggiungimento della massima efficienza, le linee di azione su cui l'ILVA intende muoversi nel prossimo futuro si basano essenzialmente su due principi fondamentali: rigorosa gestione operativa del processo di ristrutturazione industriale in atto; spinta verso lo sviluppo come presupposto necessario per garantire nel tempo un posizionamento strategico competitivo.

Gli strumenti fondamentali per il perseguimento di questi obiettivi sono il rinnovamento organizzativo e gestionale, la spinta verso l'innovazione, la realizzazione di una politica di acquisizioni ed alleanze e una presenza attiva sul mercato internazionale.

Come già rilevato nel corso dell'audizione del 13 luglio 1989 la ristrutturazione industriale è in avanzato stato di attuazione, sia con riferimento alla concentrazione in settori di attività caratterizzati da una gestione attiva, sia alla razionalizzazione dei siti produttivi e degli assetti impiantistici, sia alla riduzione dell'incidenza dei costi per far fronte alle oscillazioni del mercato.

Per quanto riguarda la spinta allo sviluppo, il ritrovato dinamismo della domanda sta producendo una accelerazione dei processi innovativi presso la concorrenza a cui l'ILVA intende partecipare attivamente, ponendosi obiettivi di: innovazione per assicurare un recupero di competitività, una adeguata diversificazione delle proprie attività, un costante aggiornamento tecnologico nei processi, nei prodotti, nell'organizzazione e nel modo di lavorare; internazionalizzazione per realizzare una presenza unitaria in aree di proprio interesse, finalizzandola anche al perseguimento di accordi strategici con altri produttori europei e mondiali; accordi ed alleanze per definire intese finalizzate alla razionalizzazione del sistema produttivo, a progetti di ricerca su nuovi prodotti e processi, ad acquisizioni e *joint-ventures* per completare la gamma ed accedere a più ampi sistemi commerciali e distributivi. Su questi temi l'ILVA si sta

muovendo con determinazione. Ad oggi sono state infatti già raggiunte intese importanti che hanno portato a società congiunte con operatori privati del settore: si possono ricordare tra queste la Acciaierie di Cornigliano (ILVA 39,2 per cento, Riva 51 per cento, Leali 4 per cento, Stabiumi 5,8 per cento), la Altoforni e Ferriere di Servola di Trieste (ILVA 24,1 per cento, Pittini 26,5 per cento, SPI 49,4 per cento), il Tubificio di Terni (ILVA 25 per cento, Sitindustrie del gruppo Boccione 75 per cento) che realizzerà un insediamento per la produzione di tubi in acciaio inossidabile per marmitte auto, la Titania che produrrà, sempre nell'area ternana, spugna di titanio ad elevato grado di purezza destinata ad impieghi nei settori avanzati come l'aerospaziale, la Sidercomit Centro Meridionale (Sidercomit ILVA 55 per cento, gruppo Abate 45 per cento) per la commercializzazione dei prodotti ILVA sul mercato meridionale, la Capolo (maggioranza ILVA) che opera nel campo dei contenitori in banda stagnata e che rappresenta pertanto una importante verticalizzazione delle produzioni ILVA.

Sempre in quest'ambito assume un rilievo particolare il recente accordo con Lucchini-Usinor per una importante partecipazione dell'ILVA nella Lutrix, che detiene la maggioranza del capitale della Magona. I termini di tale accordo prevedono una partecipazione ILVA paritetica a quella detenuta dalla Usinor (24,5 per cento) e l'assegnazione del residuo 51 per cento al gruppo Lucchini.

Tale intesa consente di prospettare importanti possibilità di accordi produttivi e commerciali in quanto: ILVA e Magona operano in campi di attività comuni. Nel settore della banda stagnata, ad esempio, l'ILVA ha una quota della produzione nazionale di circa il 54 per cento mentre la Magona arriva al 23 per cento, nel settore dei prodotti zincati la ripartizione è analoga (quota del 54 per cento per l'ILVA e del 25 per cento per la Magona), mentre nel settore dei preverniciati la Magona ha una posizione di *leadership* (68 per cento della produzione); l'ILVA potrà assicurare alla Magona l'approvvigionamento di *coils* a caldo, necessari per le successive lavorazioni, unitamente al gruppo francese, con il quale sono state inoltre poste le basi per una comune politica commerciale e industriale nel campo dei laminati piani rivestiti. Ciò consentirà sia uno sviluppo coordinato delle strutture commerciali dirette ed indirette di gruppo, sia l'avvio di una politica di specializzazione produttiva presso la Magona, la Zincor ed i centri produttivi ILVA.

Nell'ambito di tali accordi è stata inoltre considerata, tra l'ILVA e la Usinor-Sacilor, l'estensione della politica di collaborazione e di rafforzamento sinergico anche ad altri paesi del bacino mediterraneo ad al comparto dei tubi saldati, in relazione al quale è stata decisa la partecipazione paritetica dei due gruppi nell'Alessio Tubi.

In merito a quest'ultimo aspetto viene così risolta una delicata e complessa problematica, con importanti riflessi positivi sul piano industriale e di razionalizzazione del settore.

La politica di rafforzamento sinergico con Usinor, per una maggiore presenza nel bacino mediterraneo, ha recentemente portato alla definizione di un protocollo d'intesa tra ILVA, Usinor-Sacilor ed il gruppo turco Borusan, che prevede la costituzione di una società,

partecipata al 51 per cento da operatori locali (gruppo Borusan e l'azienda statale Erdemir) e per il 49 per cento, ripartito in misura paritetica, da ILVA e Usinor-Sacilor. La società procederà alla costruzione di un nuovo impianto di laminazione a freddo con una capacità di circa 300 mila tonnellate l'anno. L'approvvigionamento di *coils* a caldo sarà assicurato in misura maggioritaria da ILVA e Usinor-Sacilor pariteticamente.

Se si prendono in considerazione le altre aree di attività del gruppo ILVA, si evidenziano possibilità non meno significative in alleanze ed intese.

Nel settore dei prodotti lunghi, infatti, già esistono accordi commerciali, industriali e di partecipazione con importanti operatori italiani (Riva, Pittini, Regis, Sidermarghera), la cui evoluzione potrà consentire la creazione di un sistema nazionale nel settore dell'acciaio da costruzione di alta qualità in grado di espandersi in Europa, dove i concorrenti non hanno ancora completato i processi di razionalizzazione.

La Dalmine, sfruttando la propria posizione di eccellenza sui diametri medi e sui tubi speciali, può raggiungere una buona posizione competitiva e completare la razionalizzazione dell'offerta nazionale e la ristrutturazione della rete commerciale, sia in Italia che all'estero. Da questa nuova posizione saranno possibili accordi più convenienti con altri produttori europei.

Nel campo dei piani *inox*, l'ILVA è *leader* nazionale ed ha dimensioni comparabili a quelle dei maggiori produttori europei. Il mercato riveste connotazioni unitarie ed impone una presenza più ampia nel settore della prelavazione e della grande distribuzione che l'ILVA intende attuare per mezzo di specifici accordi con operatori nazionali ed europei.

PREVISIONI DI CONSUMO E TENDENZE IN ATTO NEL SETTORE

A partire dal 1987 il mercato siderurgico mondiale ha conosciuto, dopo lunghi anni di grave recessione, una netta ripresa congiunturale, per molti versi inattesa. Nonostante tali positivi sviluppi, peraltro, sembra ancora prematuro parlare di una strutturale inversione di *trend*, in quanto la futura evoluzione del consumo mondiale di acciaio rimane ancora troppo dipendente da fattori esterni al settore siderurgico. È sufficiente ricordare, tra questi, i grandi temi irrisolti dell'indebitamento dai paesi emergenti, il *deficit* esterno degli Stati Uniti, le incertezze del sistema monetario internazionale, le modificazioni che si possono determinare nelle economie dei paesi socialisti, il cui impatto sull'evoluzione o sull'involuzione del settore può essere determinante.

Ma non possono essere sottovalutate, d'altro canto, le indubbie positività rappresentate dal sensibile attenuarsi dei processi di sosti-

tuzione dei prodotti siderurgici con materiali alternativi e dal raggiungimento di valori limite in tema di progresso delle rese di laminazione ed alleggerimento dei prodotti siderurgici, che tanta parte hanno giocato nel corso degli ultimi quindici anni sulla riduzione dei consumi mondiali di acciaio.

Anche in considerazione di questi ultimi aspetti, l'International iron and steel institute ha prospettato nel corso del convegno annuale, tenutosi a Seoul nell'ottobre del 1988, una previsione tendenziale nell'andamento dei consumi mondiali al 1995 che evidenzia, come risulta dai dati di seguito riportati, un modesto tasso di crescita medio annuale del consumo di acciaio nel periodo 1985-1995:

*Stima del consumo mondiale di acciaio
distinto per aree*

	1985 (1)	1995 (2)	Var. medio/a.
	—	—	—
Paesi industrializzati	326	323	- 0,1
Paesi in via di sviluppo	103	153	+ 4,0
Paesi ad economia pianificata	286	313	+ 0,9
Totale	718	789	+ 1,0

(1) Il consumo medio del periodo 1983-1987.

(2) Andamenti tendenziali.

Come si può rilevare il positivo andamento è interamente determinato dagli sviluppi attesi nei paesi emergenti, mentre una situazione sostanzialmente statica continua ad essere prefigurata per le aree di maggiore industrializzazione.

Per quanto riguarda il nostro paese, il futuro della siderurgia nazionale è strettamente collegato, da un lato, agli sviluppi della domanda di acciaio e, dall'altro, al proseguimento delle azioni di ristrutturazione che sono in corso nell'ambito dei programmi di riassetto promossi dalla Comunità economica europea.

Per il secondo aspetto, diventa sempre più imperativo, in un contesto concorrenziale che sta velocemente completando la propria ristrutturazione, accelerare le azioni per il miglioramento dell'efficienza e della produttività. I programmi in corso, sia presso la siderurgia privata, sia presso quella a partecipazione statale ed i primi importanti riflessi positivi ad essi collegati consentono, in tal senso, aspettative moderatamente ottimistiche.

Più in particolare, la siderurgia nazionale sta portando avanti, sulla base della tendenza affermata presso la concorrenza più qualificata, programmi di disimpegno progressivo dalle produzioni più povere in termini di qualità e valore aggiunto e di continuo sposta-

mento verso lavorazioni più qualificate ed idonee a far fronte alla domanda, sempre più minuziosa e specifica, dei mercati di utilizzazione.

Nel campo dei laminati lunghi, ad esempio, numerosi produttori di tondo per cemento armato hanno riorientato la loro specializzazione verso la vergella e le tendenze più recenti privilegiano, sempre più chiaramente, le vergelle in acciaio di maggior contenuto qualitativo.

Nel campo dei prodotti lunghi speciali (barre, billette, vergella da costruzione, *inox*) si tende a privilegiare il grado di finitura dei prodotti, con trattamenti termici e lavorazioni meccaniche che li rendano quanto più possibile idonei all'impiego diretto presso l'utilizzatore finale.

Nel campo dei laminati piani, le tendenze prevalenti riguardano nuove tipologie di prodotti rivestiti (preverniciati, plastificati, elettrozincati, alluminati) che assicurano maggiore resistenza alla corrosione e possibilità di impiego più diversificate.

È sul successo di tali programmi, oltre naturalmente al buon esito di quelli relativi alla riduzione dei costi ed al miglioramento dell'efficienza, che si fondano le possibilità italiane di reggere il confronto con la concorrenza internazionale.