

II.

SEDUTA DI MERCOLEDI' 21 SETTEMBRE 1977

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE ALIVERTI

INDI

DEL VICEPRESIDENTE MIANA

Segue:

INDAGINE CONOSCITIVA DELLA
XII COMMISSIONE PERMANENTE

*(Industria, Commercio, Artigianato
e Commercio con l'Estero)*

VII LEGISLATURA

N. 4 — ELETTRONICA

La seduta comincia alle 10,35.

PRESIDENTE. Nel rivolgere il mio saluto agli ospiti, desidero aggiungere solo poche parole dato che i rappresentanti della GEPI, che ringrazio per aver accolto il nostro invito, sono già certamente a conoscenza del programma della nostra indagine conoscitiva. Il suo scopo è infatti quello di gettare le basi di un piano nazionale per lo sviluppo dell'industria elettronica: si tratterà, evidentemente, di una enunciazione di principi perché, come è noto, il Ministero dell'industria procederà per suo conto alla predisposizione di un piano di settore, come del resto è previsto dalla legge sulla riconversione e ristrutturazione industriale.

L'indagine conoscitiva che la nostra Commissione sta conducendo non sarà per altro soltanto un momento propositivo nell'ampio dibattito che su questo argomento si svilupperà nel paese, ma dovrà diventare un momento di riflessione che consenta di operare successivamente delle scelte politiche per l'aumento della produzione e dell'occupazione. Pertanto, dal punto di vista politico, ritengo che l'aspetto più importante dell'analisi che ci accingiamo a fare sia quello riguardante la funzione dell'elettronica in relazione ai servizi pubblici locali e nazionali.

Ringrazio ancora l'ingegner Murri e l'ingegnere Zucoli che, seguendo un modulo di lavoro ormai ampiamente sperimentato, svolgeranno una relazione introduttiva e successivamente risponderanno ad eventuali richieste di chiarimenti.

MURRI, *Direttore generale della società GEPI*. Desidero ringraziare innanzi tutto il Presidente ed i componenti della Commissione per averci dato la possibilità di illustrare gli aspetti più salienti del settore elettronico della GEPI (Gestioni e partecipazioni industriali SpA) e le prospettive che a questa si aprono nel breve e medio periodo.

Per chiarezza di esposizione, in primo luogo, fornirò alcuni dati quantitativi. Come tutti certamente sanno, la GEPI è una so-

cietà finanziaria di salvataggio, costituita nel 1971, che non ha avuto e non ha obblighi di interventi settoriali. Alla luce dei fatti, però, è possibile constatare che nella GEPI si sono aggregate circa un centinaio di aziende - al netto delle 34 o 35 cedute - che operano nel settore dell'industria manifatturiera, con una concentrazione, dovuta a crisi di settori registrate dal 1971 a oggi, nel campo tessile e in quello dell'elettronica, nonché della cantieristica. Il resto delle aziende aggregate è difficilmente inquadrabile, per la diversità di campo d'azione, in una strategia di settore.

In termini di dipendenti il settore elettronico della GEPI costituisce il 7 per cento dell'attività della società. In termini di impegno finanziario assunto dalla società dal 1972 ad oggi, cioè dalla data dell'intervento, sia in conto capitale, sia in conto finanziamenti, il settore elettronico ha richiesto il 14 per cento delle erogazioni effettuate. In termini di fatturato, facendo riferimento all'esercizio finanziario del 1976, la percentuale è del 9 per cento di tutto il fatturato del gruppo. Pertanto, nell'ambito della GEPI il settore elettronico ha un suo peso soprattutto in termini di impegno finanziario.

Come è noto, la GEPI deve effettuare istituzionalmente degli interventi a termine, e cioè degli interventi che sono *ope legis* transitori: è evidente che questo obbligo mal si concilia con la gestione di un settore tanto impegnativo, sotto il profilo tecnologico, come quello dell'elettronica sia essa di consumo, sia essa professionale nonché si tratti di componentistica.

Le industrie produttrici di apparecchiature elettroniche furono aggregate alla GEPI in seguito a quattro fallimenti - dati più precisi sono contenuti nella breve cronistoria che abbiamo fatto pervenire alla Commissione -; oggi si sta avviando il procedimento inverso di separazione delle varie imprese aggregate nella SEIMART (Società esercizio industria manifatturiera radio e televisione SpA), per dare a queste una maggiore autonomia ed una dimensione più facilmente governabile in modo che sia possibile successivamente cederle, poiché il nostro

obiettivo è quello di restituire l'impresa al circuito imprenditoriale sia privato sia pubblico.

La GEPI non ha nessuna vocazione particolare per il settore elettronico né intende continuare ad operarvi per sempre, perché non si tratta assolutamente di un suo compito statutario: il nostro intervento è diverso da quello delle partecipazioni statali. Noi siamo una società ponte che deve acquisire, risanare e ricedere. Quindi, un intervento permanente, istituzionale non si configura né in questo né in altri settori.

Quasi tutte le aziende del settore elettronico sono situate al nord; l'unica unità meridionale è la Beta Geri con uno stabilimento a Qualiano in provincia di Napoli.

L'emendamento meridionalista che ci ha drenato il 25 per cento dei fondi stabiliti come aumento capitali della GEPI per il biennio 1978-1979, ci ha posto un problema di estrema gravità. Dobbiamo ridimensionare molti dei programmi delle aziende del nord perché le risorse finanziarie, già prima insufficienti, sono state ulteriormente ridotte dal suddetto emendamento che ci ha tolto circa 70 miliardi per destinarli al sud.

ZUCOLI, *Direttore operativo del settore elettronico della società GEPI*. Riallacciandomi all'affermazione che compito della GEPI è quello di risanare le aziende e ricederle, abbiamo identificato, nell'ambito del gruppo elettronico, una strategia che riteniamo adeguata ad avviare il processo di risanamento e che si basa, soprattutto, su una analisi molto puntuale di quella che è la realtà del settore elettronico. Il gruppo SEIMART operava in comparti che, a nostro avviso, hanno problemi diversi fra loro; di questi ne abbiamo identificato quattro tipi: un settore del prodotto finito civile; un settore della componentistica, che è suddividibile in un settore attivo e in uno passivo; un settore professionale; e, infine, una attività che giudichiamo essenziale a sostegno della ricerca applicata ed, in particolare, nel settore progettazione di apparati. Avendo riconosciuto questa quadruplici esigenza di orientamento abbiamo avviato un processo di adeguamento delle strutture societarie a questi comparti. Ricordo, inoltre, che la GEPI è stata chiamata ad intervenire nella Ducati con una partecipazione del 24 per cento, attualmente deliberata ed in corso di attuazione.

Mi sia consentita una breve presentazione delle quattro società. La SEIMART elet-

tronica, con sede a Torino e con un capitale sociale di 7 miliardi e 600 milioni, ha stabilimenti in Val di Susa; produce televisori bianco e nero e colore e si occupa della vendita di televisori, fonografi, radio, piccoli elettrodomestici, con marchi Magnadyne, Radio Marelli e Lesa. La SEIMART SpA, con capitale sociale di tre miliardi, ha sede a Torino e stabilimenti a Tradate e Sesto San Giovanni; lo stabilimento di Tradate si occupa della produzione di fonografi, meccanismi e componenti per fonografia, piccoli elettrodomestici; quello di Sesto San Giovanni produce segreterie telefoniche, sottoinsiemi per televisori e fonografi, avvolgitori per cassette e impianti di sonorizzazione. La Neohm SpA, che deriva da una scorporo dalla SEIMART, ha sede a Leini e capitale sociale di tre miliardi e 500 milioni; si occupa della produzione e vendita di componenti elettronici passivi. La Beta Geri con stabilimenti e sede a Qualiano ha un capitale sociale di 500 milioni e si occupa, anch'essa, della produzione di componenti elettronici passivi.

Risulta evidente una scelta di adeguamento delle strutture societarie ai comparti del settore. Una loro analisi richiederebbe, naturalmente, molto tempo; vorrei, tuttavia, collocare le nostre società nell'ambito di questi comparti.

Ricordo che il comparto civile è caratterizzato da una domanda che per il 70 per cento, da un punto di vista monetario, è costituita dai televisori ed in particolare per il 50 per cento da televisori a colori e per il 20 per cento da quelli in bianco e nero.

Devo dire che esiste una situazione ormai ben diagnosticata che può riassumersi in una struttura dell'offerta e in un sistema distributivo i quali sono, in Italia, ampiamente inadeguati e differenziati dalla struttura dell'offerta e del mercato che si sono date le nazioni che hanno introdotto la televisione a colori circa dieci anni fa per potersi adeguare alla produzione ed alla commercializzazione di un prodotto circa tre o quattro volte più costoso e complesso del televisore in bianco e nero.

Essenzialmente la struttura dell'offerta in questo settore vede una presenza italiana drammaticamente spezzettata che, se era in qualche misura valida per la produzione del televisore in bianco e nero, si è mostrata catastroficamente inadeguata per la produzione di quello a colori. Ricordo, ad esempio, che mentre le imprese italiane sono riuscite a coprire il 60 per cento circa del-

la quota di mercato nel bianco e nero, nel colore hanno raggiunto a mala pena il 27 per cento, lasciando, invece, il 66 per cento al gruppo, diciamo così, delle multinazionali tedesche ed olandesi. Ovviamente il discorso potrebbe essere ampliato, ma io mi limito a questo, che è uno dei punti critici del settore.

Quale potrebbe essere, dunque, la nostra strategia di fronte a tale situazione? Il gruppo Magnadyne e Radio Marelli - gestite appunto dalla SEIMART Elettronica SpA - mentre aveva una presenza del 9,4 per cento nel bianco e nero, è calato al 3,7 per cento nel colore. È nostro convincimento che la struttura dell'offerta italiana abbia bisogno di una presenza molto più cospicua, in grado di inserirsi nella lotta in questo momento in corso tra i *leaders* del settore, essenzialmente Grunding, Philips ed altre società tedesche.

Ricordiamo che negli ultimi mesi si è verificata un'aspra battaglia di prezzi di fronte al calo della domanda, battaglia scatenata dalle multinazionali attraverso ribassi dell'ordine del 25 per cento a volta. È quindi chiaro che una impresa marginale e con profondi problemi di ristrutturazione come la nostra ha sofferto in modo gravissimo per la crisi congiunturale e per la insufficiente e critica struttura dell'offerta. Riteniamo, dunque, indispensabile che si provveda ad affrontare in modo adeguato i problemi della riduzione dei costi, del miglioramento del prodotto, dell'approfondimento della ricerca come mezzi più adeguati per affrontare la crisi.

Passando a parlare della componentistica, invece, è nostra opinione che il quadro sia fondamentalmente diverso, per cui è diversa anche la nostra strategia.

Noi siamo presenti soprattutto nel settore dei passivi dove, per il 1976, è stata calcolata una produzione per un valore di 145 miliardi su una domanda di 255. Vorrei segnalare, però, che circa il 45 per cento della produzione dei passivi ed il 35 per cento di quella degli attivi trova sbocco nel settore civile; ne consegue che il problema della componentistica non potrà essere risolto se adeguate misure non saranno prese nel settore civile.

Tuttavia, la situazione della struttura è abbastanza diversa. Esiste una serie di società piccole e medie le quali, però, hanno un sufficiente grado di specializzazione che permette una sopravvivenza di questa struttura, a patto, comunque, che vengano risolti

alcuni nodi a monte, cioè i problemi di politica industriale.

A mio avviso, uno dei mali del settore civile che si ripercuote pesantemente anche nella componentistica è il gravissimo fenomeno del contrabbando, cui si aggiunge la scarsa normativa tecnica. Noi valutiamo che da ottocentomila ad un milione di pezzi di prodotti finiti siano introdotti annualmente senza controllo in Italia, sfuggendo oltre all'IVA, che incide per il 35 per cento, ad ogni norma tecnica e ad ogni controllo di origine dei componenti, i quali vengono prodotti nel sud-est asiatico da multinazionali non italiane e poi nazionalizzati in Germania o in Olanda e introdotti in Italia. La mancanza di efficaci strutture doganali e di normative permette, dunque, l'introduzione, sotto forma di prodotti finiti, di una notevolissima quantità di componenti che potrebbero benissimo essere prodotti in Italia.

Sostanzialmente il quadro della componentistica è stato caratterizzato da un sistema di società fondamentalmente adeguate nelle loro dimensioni; ma va detto che, negli ultimi tempi, per vari motivi gli investimenti per l'automazione e per la ricerca e sviluppo sono stati carenti. Circa dieci anni fa si verificò un fenomeno di acquisizione o di installazione di impianti in Italia da parte di multinazionali straniere; successivamente queste hanno fatto drasticamente marcia indietro cercando di scaricare le società create: da ciò è derivata quella carenza di investimenti di cui ho detto. Riteniamo, dunque, che i provvedimenti nazionali debbano tendere a finanziare la ricerca e lo sviluppo, ma anche la industrializzazione e l'automazione dei processi di produzione, nonché a contrastare il contrabbando dei componenti attraverso una adeguata normativa. C'è, poi, il problema molto grave del costo del lavoro per risolvere il quale noi riteniamo si possa giocare molto su una programmazione della domanda pubblica.

Di fronte a tale quadro la nostra strategia per quanto riguarda la Neohm e la Beta Geri è alquanto diversa da quella adottata per i prodotti finiti.

Noi riteniamo che il problema possa essere risolto attraverso un prolungato processo di investimenti industriali volti alla ristrutturazione e a dare maggiore competitività ai nostri prodotti, che per altro sono validi e vengono largamente esportati. Contemporaneamente, però una tale soluzione

genera un eccesso di occupazione, per cui siamo pesantemente impegnati nella ricerca di soluzioni di diversificazione, che riteniamo possibili nel settore a condizione che si trovino dei *partners* e che si acquisisca *know-how*; è ovvio che un tale processo non si risolve in pochi giorni o in pochi mesi.

Questi sono i due comparti che occupano circa il 90 per cento della nostra manodopera. Per concludere, accenno soltanto all'indirizzo dato allo stabilimento di Sesto San Giovanni - che opera in maniera assai interessante nel campo della telefonia privata ausiliaria - e all'impegno, che consideriamo importante dal punto di vista meridionalistico, costituito dal centro di ricerca di Napoli, al quale vorremmo dare una struttura di tipo specificamente industriale; vorremmo cioè che si ponesse al servizio dell'industria meridionale - che non ha, certamente, unità di questo tipo - diventando un punto di riferimento estremamente interessante per l'installazione di nuovi impianti e per i processi di modernizzazione dell'industria del sud.

PRESIDENTE. Ringrazio gli ospiti per l'esposizione che ci hanno fatto e per il panorama abbastanza ampio che ci hanno offerto circa le attività della CEPI e le prospettive del settore elettronico.

Invito pertanto i colleghi della Commissione a rivolgere ai rappresentanti della GEPI le domande che ritengono opportune.

PUGNO. Non voglio entrare nell'ambito del ruolo della GEPI perché mi pare che esso sia noto a tutti; vorrei però alcune precisazioni circa il concetto di «transitorietà». Esso non può significare una mancanza di «vocazione» in qualsiasi settore, considerando i «salvataggi» solo come una parziale e limitata difesa del salario e non, piuttosto, sia pure in una fase transitoria, un'azione volta a prospettive produttive che possano determinare una garanzia per l'occupazione. Né posso condividere le conclusioni del primo oratore, secondo il quale la GEPI intende rivedere tutti i suoi programmi, determinando una drastica riduzione delle sue attività al nord in quanto non si è risposto alle sue aspettative in sede di approvazione della legge sulla riconversione e ristrutturazione industriale.

Nel chiudere questa mia premessa, vorrei ancora ribadire che, anche se la GEPI non ha specifiche vocazioni, essa deve pur

sempre assolvere il suo ruolo che è quello di realizzare processi di ristrutturazione che permettano di riassetare aziende per un loro passaggio alle imprese private; e in tal senso si dovrebbe fare una breve analisi sul modo con cui la GEPI ha operato nel corso di questi anni. Ritengo, pertanto, sia necessario, se non in questa riunione, in altre, che la GEPI esponga qualche cosa di più rispetto a ciò che ha detto, alla fotografia della situazione attuale, ad alcune ipotesi che sono state avanzate, che, a mio avviso, restano delle ipotesi.

Non mi dilungherò su quanto è stato esposto a proposito della SEIMART Elettronica, ma sul fatto che in questi sette anni la GEPI ha investito 60 miliardi in cosiddetti processi di ristrutturazione nelle tre società. In questi sette anni, malgrado, questi investimenti, non vi è stato un incremento delle vendite, né un miglioramento dell'efficienza aziendale (pur avendo utilizzato lunghi periodi di cassa integrazione); vi è stata, anzi, la perdita di una quota notevole del mercato, e, di fatto, la liquidazione del centro ricerca e progettazione.

A me pare, quindi, che, almeno nella mia regione, la GEPI non abbia assunto quel ruolo che in un settore come quello elettronico avrebbe potuto assumere e sviluppare.

Sulla questione fondamentale, e cioè sulle prospettive produttive in riferimento agli investimenti e all'occupazione, la SEIMART aveva risposto prospettando un piano di ristrutturazione e di rilancio da realizzare entro il 1980, a certe condizioni che sono state qui ricordate (rifiinanziamento, utilizzazione della legge di riconversione ecc.). La SEIMART oggi dice che gli impegni assunti nel passato non sono più validi, e pone dubbi sulle possibilità di risanamento e di rilancio dei tre complessi. Dopo gli investimenti di questi sette anni, vi sono notevoli difficoltà per i salari, nuovo ricorso alla cassa integrazione e circolano le solite voci di interessi di altre società e di nuovo scorpori.

Vorrei quindi concludendo, ribadire che non sono d'accordo con le premesse avanzate dalla GEPI in quanto non mi sembrano adeguate alle questioni aperte; ho moltissimi dubbi sulla fotografia della situazione che ci è stata presentata e sulle ipotesi prospettate.

Nell'avanzare queste critiche voglio però che sia chiara la distinzione fra questa mia posizione e quella confindustriale, dato che personalmente ritengo che un processo di riconversione industriale debba trovare nelle aziende a partecipazione statale un preciso punto di riferimento.

Per quanto riguarda la televisione a colori, mi rifaccio alla discussione di ieri e al documento della FAST circa i motivi che hanno o non hanno condotto a determinate scelte. Concludendo, in riferimento alla situazione del paese, al modo in cui deve essere utilizzata la spesa pubblica nel settore e nei comparti che ne conseguono, ritengo che la discussione dovrebbe essere molto più approfondita.

CITARISTI. Mi rifaccio alle domande che ha posto poco fa il collega onorevole Pugno. Do atto all'ingegner Murri che, se statutariamente la GEPI ha il compito di assumere le aziende « decotte », cercare di risanarle, per poi trasferirle a privati od offrirle ad altre aziende a partecipazione statale, non è la GEPI che può qualificare il mercato nel campo dell'elettronica.

Le mie due domande sono brevi e semplici. Il direttore generale della GEPI ha detto che la riduzione degli stanziamenti, avvenuta in occasione dell'approvazione della legge sulla ristrutturazione industriale con un emendamento dovuto al precedente direttore generale della GEPI, se non erro, obbligherà quest'ultima ad abbandonare il risanamento delle aziende del nord, per concentrare i suoi sforzi in quelle del sud. Questo potrebbe aggravare la situazione di disoccupazione e la dequalificazione del processo produttivo nel nord, come avevano paventato i cosiddetti « settentrionalisti » in occasione della discussione della legge sulla riconversione industriale.

Stante questa situazione, che non è imputabile né alla GEPI né ai suoi dirigenti, vorrei chiedere quali sono i comparti che la GEPI intende rafforzare con i mezzi che può avere a disposizione sulla base della legge di riconversione e nei quali l'industria italiana ha maggiori possibilità di affermazione, sia sui mercati interni, sia sui mercati internazionali.

Noi ieri sera abbiamo appreso dal professor Pellegrini, presidente della FAST, che l'elettronica è caratterizzata da un'alta intensità di lavoro qualificato, da un basso costo per unità di lavoro, oltre che da un basso consumo di energia. Sulla base delle

risultanze delle tre o quattro aziende elettroniche che sono attualmente in gestione presso la GEPI non mi sembra che tre di esse abbiano queste caratteristiche. Infatti, la Beta Geri ha 124 dipendenti e un fatturato di 803 milioni: o l'azienda è completamente decotta, e allora sono del parere che debba essere chiusa per non sperperare continuamente danaro pubblico, oppure gradirei conoscere le cause per le quali 124 persone producono in un anno un fatturato di appena 803 milioni, inferiore persino al fatturato dell'anno precedente che era di 836 milioni. Non mi sembra nemmeno che sia eccessivo il risultato dei 1200 addetti della Neohm, i quali, sia pure per tre mesi, hanno prodotto un fatturato di 2.400 milioni. In sostanza si arriverà a circa nove miliardi di fatturato in un anno, con 1200 dipendenti. Altrettanto dicasi per la SEIMART che con 625 dipendenti ha dato un fatturato di circa otto miliardi in tutto l'anno 1976.

A questo punto viene spontaneo domandarsi se il presidente della FAST ha caratterizzato l'elettronica nei suoi elementi veritieri, oppure se c'è qualcosa che non va nelle tre aziende che ho citato.

Vorrei chiedere al direttore della GEPI quali sono le cause di questa scarsa redditività: è il mercato che non risponde o i prodotti che non sono appetibili? Inoltre, quali sono le prospettive che si aprono per il futuro? Infine, qual è il grado di qualificazione del personale dipendente da queste tre aziende? Poiché si tratta di aziende elettroniche, dovrebbe trattarsi di personale altamente qualificato. Chiedo se effettivamente questa qualificazione esiste o, in caso contrario, quali sono le iniziative che la GEPI intende attuare per poter qualificare tale personale.

BALDASSARI. Per quanto riguarda alcuni comparti aziendali, in special modo per quanto riguarda la società Lesa al momento dell'assorbimento da parte della GEPI, la situazione era caratterizzata da una crisi finanziaria, ma non da una crisi riguardante la capacità tecnologica e soprattutto il potenziale umano.

Sono in grado di dire che al momento del subentro della GEPI, la Lesa deteneva quasi il monopolio nel settore dei componenti passivi. A distanza di sei anni dall'intervento GEPI, si è pervenuti ad un calo dell'occupazione che si aggira intorno alle 1300 unità. In sostanza, si è andati

verso un'involuzione riguardante la capacità tecnologica e umana nel settore dei potenziometri e dei componenti in generale. Senza approfondire il capitolo delle vicissitudini, che i lavoratori del gruppo hanno attraversato, mi chiedo, e chiedo all'ingegner Murri, se la GEPI caratterizza i suoi interventi e la sua strategia unicamente in relazione alla necessità di intervento, alla transitorietà e al risanamento, per poi cedere a privati le aziende, senza prefiggersi anche compiti promozionali e di sviluppo industriale nei settori di cui si occupa e quindi anche nel settore dell'elettronica e della componentistica in particolare.

Se così fosse, mi chiedo a questo punto se l'intervento GEPI non costituisca un fatto negativo, dal momento che nel caso in esame quello dei componenti è un settore da sviluppare e da promuovere. Abbiamo infatti un disavanzo nella bilancia dei pagamenti che si aggira attorno ai 150 miliardi. Se i fini della GEPI sono soltanto ispirati alla transitorietà e al risanamento delle aziende e non viene svolta anche un'attività promozionale, ci troviamo a dover fare i conti con un dato negativo le cui implicazioni possono riassumersi essenzialmente in questo caso nell'impossibilità per il nostro paese di « decollare », almeno per quanto riguarda i componenti passivi, dal momento che la GEPI ha avuto in eredità questo settore direi quasi sotto forma di monopolio.

Vorrei chiedere, inoltre, ai rappresentanti della GEPI se non pensano anch'essi che questa mancanza di attività promozionale non sia in contraddizione con quanto affermato in varie sedi, ed in particolare dai rappresentanti della FAST nel « libro bianco » di cui ieri in questa sede si è discusso, sulla importanza strategica del settore elettronico per la riconversione e lo sviluppo industriale del paese.

Infine penso che sarebbe interessante sapere quale sia la linea di condotta che intende assumere la GEPI nei confronti del mondo politico, quali richieste intenda avanzare e cosa suggerire per far sì che le aziende che operano in campo elettronico possano assumere e svolgere una funzione promozionale e di supporto per altri settori.

MERLONI. In primo luogo vorrei fare una considerazione positiva su quanto detto testè dall'ingegner Murri intorno alla

nuova linea di tendenza seguita dalla GEPI per la suddivisione in diversi comparti delle aziende elettroniche a partecipazione GEPI, al fine di poterle meglio gestire; cosa che, al contrario, precedentemente risultava difficile a causa dell'eccessiva concentrazione operata in passato.

In secondo luogo desidererei pregare i rappresentanti della GEPI di volerci fornire dei dati sulle eventuali perdite del settore elettronico e sul raffronto percentuale di queste con quelle degli altri settori.

MURRI, *Direttore generale della società GEPI*. Le perdite sono il 25 per cento.

MERLONI. Sul fatturato ?

MURRI, *Direttore generale della società GEPI*. Sul totale delle perdite dell'intero gruppo.

MERLONI. I dati forniti credo mettano in luce l'importanza strategica del settore elettronico, ma mettono in evidenza anche l'alta percentuale di rischio che comporta il suo sviluppo a causa della forte incidenza sullo stesso degli aumenti del costo del lavoro.

Da ultimo vorrei chiedere cosa pensa la GEPI del fatto che l'Italia abbia perduto « la battaglia » del colore e le ragioni della attuale caduta delle vendite di apparecchi TV a colori.

PORTATADINO. Premesso che sul tema GEPI ho presentato una interrogazione riguardante le difficoltà di pagamento degli stipendi nello stabilimento di Tradate, desidererei riprendere per un momento l'argomento della televisione a colori, dal momento che mi è sembrato di capire che la GEPI sia disposta ad intervenire in modo più organico in questo settore. Le dimensioni attuali di quest'ultimo, infatti, non consentono di operare in modo da poter contrastare in qualche modo il ruolo egemone dei grandi olandesi, tedeschi e di altri paesi.

La domanda è questa: come si concilia questo obiettivo con la strategia di parcheggio, risanamento e scorporo delle aziende tipica della GEPI? Una ipotesi di asunzione della *leadership* in questo settore non richiede stabilità di investimenti e impegno nella ricerca? E in che misura questo compito può essere assunto dalla GEPI che statutariamente ha un ruolo di intervento transitorio?

TESINI ARISTIDE. Sul piano finanziario e produttivo la SEIMART ha avuto un fatturato per il 1976 di 33 miliardi e 200 milioni a fronte di 1200 addetti, ciascuno dei quali, pertanto, produce circa 28 milioni. La Neohm, invece, non arriva neppure ad 8 milioni per addetto e la Beta Geri produce ancora meno. Perché queste differenze? A quanto ammontano le perdite per queste aziende?

ROSSI DI MONTELERA. Desidererei sapere se è possibile avere, insieme con i dati sulle perdite di ciascuna azienda, anche quelli sulle perdite di questi ultimi anni, in modo da avere una idea più precisa della situazione economica e sulle prospettive future dell'intero settore.

BRINI. Vorrei tornare un attimo alla valutazione espressa sulla legge di riconversione industriale perché mi sembra gravissima: infatti non sono accettabili le prospettive poc'anzi indicate dai dirigenti della GEPI. Per altro, la politica della GEPI ha un carattere complessivo e la legge fissa gli indirizzi che essa deve seguire. Pertanto, è necessario che su quelle valutazioni vi sia un ulteriore approfondimento.

Questa indagine ha lo scopo di delineare un quadro della situazione da offrire come supporto alle decisioni per la ristrutturazione industriale, e perciò è necessario conoscere la situazione specifica della GEPI e vedere quali prospettive esistono circa i piani di settore; in particolare, desidereremmo conoscere quale apporto può venire dalla GEPI alla formulazione di un piano di settore per l'elettronica.

MURRI, *Direttore generale della società GEPI*. Vorrei specificare che quando si parla di transitorietà non s'intende dare a questo termine il significato di precarietà; il nostro modo di operare è indipendente dal momento della cessione, cioè, operiamo, quando entriamo in una impresa, come se ciò non dovesse avvenire; caso diverso quando già partiamo in condizione di *partnership* con un privato; del resto, non siamo noi l'unica presenza pubblica nel settore elettronico perché esistono già le partecipazioni statali. In termini aggregati la GEPI rappresenta il 7 per mille dell'offerta nel complesso del settore secondario; è una percentuale che può sembrare alta, e forse lo è, ma, in termini relativi, è senz'altro un corpuscolo.

La presenza nel settore elettronico è più significativa e ci auguriamo che al piano di settore venga dato un contributo fattivo ed operoso.

Per quanto concerne il discorso relativo al fatturato vorrei precisare che non è vero che esso è andato sempre diminuendo; certamente, sono stati commessi degli errori, ma questo è anche facilmente concepibile quando ci si trova a dover gestire oltre cento imprese più o meno in dissesto. Noi non abbiamo mai preteso di poter risolvere i problemi dell'industria italiana: sarebbe stato un atto di superbia perversa che avrebbe fatto sorgere, inoltre, l'equivoco che la GEPI fosse in grado di risanare tutte le malattie e questo, sinceramente, non l'abbiamo mai detto né fatto intendere.

La problematica della GEPI è terribile e comunque inevitabilmente correlata al più generale andamento della congiuntura; se si verificano crisi economiche, strette creditizie e, conseguentemente, un calo del mercato, i risanamenti d'impresa non riescono; la premessa perché ciò possa verificarsi è la ripresa della domanda; infatti, se io fabbrico televisori ed il mercato non li assorbe sono costretto a metterli in magazzino e a quel punto, è evidente, esplodono i problemi finanziari e si ha uno sperpero di denaro pubblico.

Per quanto riguarda il problema della riconversione, non vi è dubbio che ad esso si stia cercando di dare una soluzione. In questo settore occorrono risorse finanziarie ed uomini; gli uomini li stiamo cercando, ma la transitorietà insita nell'intervento GEPI complica anche questa ricerca: è un discorso, questo, sul quale spero di avere occasione di ritornare perché merita di essere approfondito. Dobbiamo valutare il passato, gli errori commessi e tenerne conto per cercare di evitare che debbano ripetersi in futuro. Certo, dobbiamo migliorare ed impegnarci sempre di più, però l'esperienza passata serve anche a noi.

L'onorevole Citaristi ha domandato se ora il nord non venga penalizzato. *Rebus sic stantibus*, sì. Comunque secondo l'onorevole Pugno, si tratta di una grave affermazione, dal momento che non sono autorizzato a sostenere che questo sia l'ultimo aumento di capitale della GEPI. Quindi la GEPI deve continuare a gestire la propria partecipazione industriale al nord, così come stabilisce la legge, e se si presentano casi in cui siano necessari investi-

menti o riconversioni, a causa della scarsità dei fondi si dovranno privilegiare i più urgenti.

Oltre tutto, il ricorso al credito, se pure non ci è precluso, certamente non è agevolato dalle recenti vicende che riguardano le partecipazioni statali. Per noi tale ricorso deve essere un fatto eccezionale dal momento che dovremmo compiere sempre operazioni di tesoreria. Infatti non ci è possibile ricorrere all'indebitamento a breve, se non per un problema di prefinanziamento, per investire in partecipazioni in aziende dissestate: non va dimenticato che le nostre sono sempre partecipazioni temporanee e noi usciamo dalle aziende non appena risanate per entrare in altre che si trovano in condizioni ancora peggiori.

Quindi il criterio della allocazione delle risorse non è un criterio di comparto perché, lo ripeto, noi non siamo una finanziaria di settore. In ogni comparto esistono aziende che hanno prospettive di ripresa ed altre che non ne hanno. Cosa dobbiamo fare per quelle aziende in cui siamo da cinque anni e che denunciano sempre risultati negativi o addirittura peggiorativi? Il criterio imposto dalla legge è quello della risanabilità. Discorsi di politica industriale potremo farne nei casi in cui il risanamento risulti possibile solo attraverso la riconversione (e questo, per quanto riguarda il settore dell'abbigliamento, sarebbe il caso della Hettemarks di Bari), però una rigida politica di programmazione di settore non è possibile. Quello che conta, per noi, è la validità dell'impresa nell'ambito del comparto: certo non opereremo mai una riconversione dal settore dell'elettronica a quello dell'abbigliamento. Né va dimenticato che l'impresa è la struttura attraverso la quale si sostiene, e possibilmente si incrementa, l'occupazione.

Per quanto riguarda la domanda specifica in relazione all'intervento svolto ieri dal professor Pellegrini, preferirei che rispondesse l'ingegner Zucoli. Lo stesso vale per l'intervento dell'onorevole Baldassari.

L'onorevole Portatadino ha chiesto come possa conciliarsi con la strategia di settorializzazione e di risanamento una ipotesi di *leadership* nel settore del colore, che richiede stabilità, investimenti ed impegni di lungo periodo che la GEPI non può istituzionalmente assumere. Non c'è contraddizione, in quanto noi non pretendiamo alcuna *leadership*. Nel settore c'è bisogno di

« un numero uno », di un trascinatore, perché, altrimenti, saremo sempre più marginalizzati dalle industrie mitteleuropee e chi può assumere un tale ruolo? Ogni riferimento è abbastanza banale e non in quanto esista una azienda straordinariamente *leader* nel settore ma più che altro per le carenze altrui. Noi non abbiamo l'ambizione di essere i portabandiera in quanto non abbiamo alle spalle risultati che suffraghino un simile ruolo, né è compito nostro. Noi dobbiamo fungere da cerniera di questa sorta di coalizione, ma non credo che la *leadership* spetti a noi, dal momento che una azione di supporto a termine ha senso ma una *leadership* a termine no.

ZUCOLI, *Direttore operativo del settore elettronico della società GEPI*. All'onorevole Citaristi desidero dire che il quadro offerto dal professor Pellegrini mi trova consenziente e non vi vedo contraddizioni: essenzialmente il problema sta nelle nostre aziende.

Effettivamente si tratta di un settore che, comparato ad altri, è certo caratterizzato da bassi investimenti ed è sostanzialmente di trasformazione. E qui viene anche la risposta all'onorevole Aristide Tesini. C'è una grossa differenza nel fatturato per addetti nella SEIMART Elettronica e nella Neohm: nel primo caso il valore aggiunto tende ad incidere per un 12 per cento per il televisore a colori (era del 24 per cento per il bianco e nero) e sembra dover diminuire ancora per un processo tecnico di integrazione a monte. Al contrario, nel caso della Neohm, cioè nel caso della componentistica, il materiale costa molto poco e molto incide il valore aggiunto.

Quindi per conciliare le affermazioni del professor Pellegrini con la nostra realtà va tenuto conto della diversità tra produzione civile e componenti, nonché del fatto che nel settore civile certe scelte di produzione sbagliate noi le abbiamo trovate.

Rivolgendomi in particolare all'onorevole Baldassari, desidero precisare che quella della Neohm è una crisi finanziaria e non certo tecnica (i nostri prodotti sono sempre stati e sono buoni): il fatto è che abbiamo tuttora il monopolio.

Per quanto riguarda i resistori fissi di Leini, va detto che attualmente continuiamo in una produzione che in Europa non ha più alcuna possibilità economica di esistere. Già io sottoposi il grave problema

alle sedi responsabili: noi siamo gli unici produttori di resistori fissi, che vengono pagati sul mercato otto lire l'uno (quando a noi ne costano almeno quindici) come risultato delle massicce importazioni dal sud-est asiatico. È chiaro che qui dobbiamo affrontare il problema in modo molto più esplicito e trovare delle diversificazioni. Alla Neohm, abbiamo due settori. Per quanto riguarda i potenziometri, c'è soltanto un problema di automazione, dal momento che abbiamo una posizione che ci permette di avere una percentuale di mercato molto alta - circa il 40 per cento - e dal momento che tali prodotti sono *custom made*, cioè fatti appositamente per il cliente.

Vorrei brevemente dissipare nel modo più deciso la sensazione secondo cui la transitorietà della nostra funzione ci esima dall'aver un ruolo nel settore dell'elettronica. Nella sostanza noi vogliamo avere un ruolo importantissimo, riteniamo di essere estremamente attenti ai problemi del settore e partecipiamo attivamente alle attività promozionali e di studio dei due comparti.

Per quanto riguarda la programmazione dei due comparti, cerchiamo di trovare soluzioni di aggregazione nel settore civile dei prodotti finiti; si tratta di una soluzione che è perfettamente coerente con il piano di settore. Viceversa, pensiamo che si debba trovare una soluzione completamente diversa per il settore della componentistica, dove la dimensione delle aziende che abbiamo è giustificata, per cui non vedo in futuro delle aggregazioni successive, ma piuttosto un lavoro tenace di riconversione e di trasformazione della produzione, dato che i resistori fissi non possono più essere sostenuti in Europa. Per quanto riguarda i potenziometri, a conti fatti vendiamo 22 milioni su 55 milioni di pezzi, ma non possiamo certamente aspirare ad avere il 100 per cento del mercato. A questo punto, per essere competitivi, dobbiamo automatizzare e sappiamo già che, quando ciò si verificherà, 250 persone non potranno trovare occupazione con i potenziometri. Naturalmente non stiamo fermi, abbiamo la nostra strategia ed i nostri progetti che per il momento sono condizionati da una situazione di blocco finanziario.

L'onorevole Merloni ci ha chiesto perché perdiamo nel settore del colore. Vorrei qui limitarmi a sottolineare che c'è un

contrasto profondo fra la situazione italiana in cui abbiamo, considerando la curva del prodotto, una situazione di mercato incipiente e la situazione europea, che è in una fase di accentuata maturità e che ha una domanda forte e stabile. Da qui nasce il fatto che in un mercato aperto come quello della CEE cinque o sette gruppi industriali, con una offerta adeguata alle necessità del mercato, possono controllare la domanda. Questa profonda contraddizione fra la fase incipiente italiana e quella matura europea genera tutto il resto.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri graditi ospiti per le risposte che ci hanno fornito. In attesa di procedere all'audizione del presidente della Olivetti, sospendo ora brevemente la seduta.

La seduta, sospesa alle 11,55, è ripresa alle 12.

PRESIDENTE. I nostri lavori proseguono ora con l'audizione del senatore Visentini, presidente della Olivetti, che è intervenuto accompagnato dall'ingegner Beltrami, consigliere delegato della società.

Credo che sia noto agli ospiti lo scopo che si prefigge questa indagine conoscitiva, stabilire cioè in linea di massima, possibilmente in accordo con il Ministero dell'industria, le basi di un piano nazionale per lo sviluppo dell'industria elettronica. L'obiettivo principale che si propone il Parlamento è infatti quello di individuare anche in questo settore delle scelte politiche per l'aumento della produzione e dell'occupazione.

Credo di interpretare anche il sentimento di tutti i colleghi rivolgendolo un caldo saluto ai due rappresentanti della Olivetti, che è certamente uno dei pochi fari dello specifico settore dell'industria nazionale. L'esternare un atto di apprezzamento e di riconoscenza è un momento doveroso da parte della nostra Commissione.

Sono certo che l'esposizione con la quale il presidente e il consigliere delegato della Olivetti introdurranno la loro audizione costituirà la premessa per avviare un significativo incontro con operatori qualitativamente in grado di presentare un quadro nazionale e internazionale, in modo da impostare adeguatamente l'indagine e contribuire, anche se in misura modesta, allo sviluppo dell'industria nazionale.

VISENTINI, *Presidente della società Olivetti*. Ringrazio molto delle parole estremamente cortesi e di apprezzamento per quello che la Olivetti ha tentato e tenta di fare, in un settore estremamente difficile e concorrenziale, operando essa a livello mondiale. Infatti, il mercato italiano rappresenta circa il 25 per cento del fatturato consolidato del nostro Gruppo, mentre i mercati esteri rappresentano il restante 75 per cento. Il fatturato consolidato nel 1976 è stato di 1.126 miliardi, in ordine al quale l'Italia è interessata per circa il 25 per cento.

C'è quindi una grande presenza sui mercati internazionali. Per altro verso, la produzione del Gruppo Olivetti è effettuata al 64 per cento in Italia e quindi solo per il 36 per cento all'estero. Occorre tener presente, poi, che le produzioni più pregevoli (elettroniche) avvengono in larghissima prevalenza in Italia e che la presenza all'estero della Olivetti è necessaria in quei paesi che creano difficoltà all'importazione da altri paesi e che quindi impongono una produzione locale, anche come strumento di importazione di altri prodotti.

Le nostre produzioni all'estero avvengono essenzialmente nell'America latina, in paesi estremamente protezionistici, nei quali non riusciremmo a vendere prodotti esportati dall'Italia. Per questo, pur di non rinunciare ad un mercato, dobbiamo avere delle produzioni interne che rappresentano il canale per esportare o le parti, che vengono montate sul posto, o per aggiungere altri prodotti, esportati dall'Italia e importati in un paese nel quale è notevole il prestigio che l'impresa Olivetti acquisisce nel mercato.

Quando si parla di industria elettronica, oggi si parla di qualcosa che è estremamente generico o di carattere generale. All'incirca è la stessa cosa quando si parla di industria meccanica, poiché nell'ambito della meccanica ci sono moltissime differenziazioni.

Nell'ambito dell'elettronica, la differenziazione più notevole è quella fra elettronica dei beni di consumo ed elettronica professionale. Nell'ambito di quest'ultima, come la Commissione sa, dobbiamo distinguere l'informatica, poi le telecomunicazioni, quindi l'automazione e la strumentazione.

La società Olivetti nel settore elettronico è presente in tutti e tre i settori. È presen-

te nell'informatica in via principalissima, con la possibilità, addirittura, qualora si verificassero certe condizioni, di ottenere la *leadership* mondiale in certi settori della meccanizzazione degli uffici; è presente nelle comunicazioni e anche nella strumentazione industriale, non direttamente, ma attraverso una consociata posseduta al cento per cento, vale a dire la Olivetti controllo numerico, sulla quale si soffermerà l'amministratore delegato. Abbiamo in sostanza un'industria specializzata e affermata di macchine utensili (oggi sono estremamente importanti le macchine utensili comandate elettronicamente), essa rappresenta una delle industrie più importanti, con notevoli capacità di esportazione: il fatturato è diretto infatti in grandissima prevalenza allo estero.

La Olivetti ha dei problemi propri, perché opera in un settore avanzato come quello dell'elettronica in generale e dell'informatica in particolare. La nostra società potrà non trovare certamente molto aiuto o sostegno (salvo che per la parte relativa agli articoli 10 e 11 concernenti la Ricerca) nella legge sulla ristrutturazione industriale, recentemente approvata dal Parlamento e pubblicata nei giorni scorsi sulla *Gazzetta Ufficiale*. È una legge che per le altre parti in sostanza si riduce prevalentemente ad erogare dei crediti agevolati. È un provvedimento che serve per risanare le aziende malate e per rianimare i settori depressi. La nostra azienda ha dei problemi legati alle possibilità di sviluppo tecnologico e soprattutto problemi finanziari, ma non siamo in presenza di un'azienda malata o di un settore che deve essere abbandonato. Si tratta invece di un settore che ha moltissime potenzialità di sviluppo e di un'azienda che ha molte possibilità di raggiungere una *leadership* mondiale in alcuni segmenti; è un'azienda che, al di fuori dei problemi finanziari, per i quali non sente alcun rimorso per ragioni che spiegherò, è ad un livello tecnologicamente importante agli effetti mondiali. La Olivetti infatti su scala mondiale viene subito dopo (relativamente al fatturato di macchine per ufficio e di sistemi per l'informatica) le aziende americane. Evidentemente, non possiamo porci nessun confronto con la IBM (International Business Machines), che opera nel settore dei grandi calcolatori. In sostanza, la Olivetti è all'ottavo posto dopo sette aziende americane; è al primo posto fra quelle non americane, quindi è più

importante delle aziende tedesche e di quelle giapponesi o inglesi.

Non è sufficiente la legge per la ristrutturazione industriale a determinare un adeguato incentivo e sostegno al settore, ma occorre un piano specifico, con specifici fondi per i vari comparti dell'elettronica professionale, e, primo fra tutti, per l'informatica. Ciò è già avvenuto in Francia, anche se il piano non ha avuto successo perché in quel paese manca l'industria locale.

L'Italia ha l'*industria-leader* di questo settore in tutta l'Europa, anche in Francia, dove nel campo dei grandi calcolatori le maggiori aziende sono collegate o dipendenti dalle multinazionali americane (Honeywell). L'Olivetti, invece, è assolutamente indipendente da gruppi stranieri.

Oggi l'incidenza dei prodotti elettronici sul fatturato mondiale della Olivetti è pari al 52 per cento. A questo proposito debbo ricordare che le macchine di cui fanno parte componenti elettronici non rappresentano mai praticamente l'elettronica pura, ma rappresentano solo una frazione più o meno accentuata di parti meccaniche. Invece, il fatturato di prodotti elettronici della capogruppo della società è salito all'85 per cento proprio perché le produzioni a tecnologie più qualificate e avanzate sono mantenute in Italia.

Nel parlare di informatica è necessario distinguere dagli altri settori quello dei grandi calcolatori perché questo si è sviluppato attraverso varie fasi. La prima è caratterizzata dalla nascita dei grandi calcolatori o elaboratori negli Stati Uniti di America che diventano sostanzialmente i padroni del mercato fin dall'inizio con numerose e importanti aziende fra cui l'IBM. Durante questa prima fase l'Olivetti fece un primo tentativo di entrare nel mercato dei grandi calcolatori: sono questi gli anni dal 1954-55 al 1964 che vedono nascere l'Elea.

L'Olivetti, nonostante le difficoltà incontrate perché le grandi aziende americane imponevano sistemi di affitto che richiedevano immensi investimenti ai quali essa non poteva fare fronte, ottenne qualche buon successo tecnico.

Nel 1964, l'anno in cui ho assunto la presidenza della società, l'Olivetti, per risanare la sua situazione finanziaria assai precaria fu costretta a cedere il settore dei grandi elaboratori alla General Electric. Oggi possiamo senz'altro affermare che

questa soluzione fu indispensabile per la salvezza dell'azienda.

Infatti, era già evidente allora che la società non sarebbe mai riuscita a far fronte in questo settore ai colossi dell'industria americana.

Nel liberarsi del settore dei grandi elaboratori, la Olivetti conservò tuttavia il *know-how* di progettazione di alcune macchine minori. In questo modo la Olivetti riuscì nel 1965 a produrre il Programma 101, il primo minicalcolatore scientifico al mondo immesso sul mercato. Ciò significa che già allora ci si rese conto che l'elettronica non andava completamente abbandonata restringendo la produzione alle sole macchine da scrivere e da calcolo meccanico anche perché queste in un futuro più o meno lontano sarebbero diventate elettroniche. Per le macchine da calcolo ciò è da tempo avvenuto, per le macchine per scrivere ciò sta per avvenire in un prossimo futuro: e l'Olivetti è pronta anche in questo campo.

Ho detto questo per rispondere a tutte le accuse che mi sono state rivolte di avere ridotto l'azienda ad una semplice fabbrica di macchine da scrivere.

Mentre la prima fase (fino al 1965, dello sviluppo del settore dell'informatica era stata caratterizzata dalla netta separazione tra i due mercati dei grandi calcolatori e delle macchine da ufficio, in una seconda fase il carattere monolitico del grande elaboratore incominciò ad essere superato attraverso i terminali e attraverso le macchine di collegamento periferiche, che la Olivetti fu in grado di produrre.

Sopravvenne la terza fase (a partire dal 1970) caratterizzata dal primo delinearsi della nuova rivoluzione della *informatica distribuita*. La Olivetti fu tra le prime aziende a farsi protagonista di questa terza fase. Pur restando sempre presente, il grande calcolatore incominciò a non essere più programmato in forma integrata, e incominciò ad essere sostituito da apparecchiature più semplici e snelle localizzate in periferia (che fanno la cosiddetta elaborazione distribuita e decentrata), mentre i terminali diventavano intelligenti e il loro mercato incominciava a fondersi con quello dei sistemi contabili.

In questo settore l'Olivetti fu largamente presente con molti prodotti che ebbero molto successo di vendita internazionale, oltre che italiana.

Tutto ciò comportò una profonda modificazione delle strutture dell'azienda che non doveva vendere più soltanto macchine da scrivere e da calcolo tradizionali e che si doveva inoltre amministrare da sola.

La fornitura di una macchina per l'informatica distribuita comprende, oltre la macchina stessa, anche tutti i servizi e i programmi connessi (*software*). La Olivetti ha preparato anche a fini interni tutto il personale in grado di sviluppare i programmi applicativi di questi nuovi prodotti. Infatti la Olivetti ha oggi nel mondo oltre 3.600 persone occupate e specializzate nell'attività di *software*. Questo vuol dire che non si vendono solo le macchine ma anche i servizi, anche se per fare questo incontriamo molte difficoltà perché nel nostro paese non ci sono tecnici sufficientemente preparati nel settore né provenienti dalle scuole né da altre aziende. Attualmente in Italia gli addetti della Olivetti ai programmi (*software*) sono oltre 800 e più di 200 persone sono occupate in consociate italiane della Olivetti specializzate nel *software*. Sono ancora poche anche perché fino a cinque-sei anni fa questo tipo di lavoro non esisteva.

Si giunse così alla quarta fase dello sviluppo dell'informatica, quella della meccanizzazione integrale di tutto l'ufficio nel suo complesso, in gran parte su base elettronica.

Credo che la Olivetti in questa fase potrà avere una posizione centrale grazie alla sua esperienza nel campo delle macchine da scrivere e nel campo dei programmatori e dell'informatica distribuita, anche se forse non riuscirà mai a superare i giganti mondiali.

Mi limiterò a ricordare che la Olivetti negli ultimi cinque anni, dal 1971 al 1976, ha speso 203 miliardi in ricerca e sviluppo e avviamento in produzione di nuovi prodotti e relative attrezzature. Miliardi che hanno pesato interamente sul proprio bilancio e che sono stati reperiti con grandi difficoltà, anche in considerazione del fatto che nel 1971 il valore del denaro era molto diverso da quello attuale.

Di questi 203 miliardi 120 sono stati spesi per la parte ricerca e sviluppo: la Olivetti ad Ivrea ha ben 2.100 persone che lavorano ai progetti ed alla ricerca di base - cosa che dovrebbe fare l'università - e credo che questo gruppo sia in Italia - non conosco la situazione della STET (Società

finanziaria telefonica s.a.) - per l'informatica, il più importante dal punto di vista quantitativo e qualitativo.

Mi sia consentito ricordare che a fronte di queste cifre gli aiuti che in base alla legge n. 1089 del 1968 sul finanziamento della ricerca e alla successiva legge integrativa n. 227, avrebbero dovuto essere erogati, per ora risultano di incidenza irrilevante. Per l'esattezza, a favore della Olivetti sono stati effettivamente erogati a tutt'oggi a questo titolo 10,7 miliardi (11,7 inclusi i programmi per l'automazione industriale) di mutui al 3-4 per cento, denaro che fa certamente comodo ma che, a fronte delle spese sostenute, non rappresenta un contributo di carattere decisivo. Esistono alcune ulteriori deliberazioni del CIPE (Comitato interministeriale per la programmazione economica) per sostegni del Fondo IMI (Istituto mobiliare italiano)-CIPE a progetti di ricerca e sviluppo della Olivetti, ma la loro erogazione si produrrà, pur sempre in misura inadeguata, solo progressivamente nei prossimi anni.

Desidero anche ricordare che nel 1971 la Olivetti ha costruito un nuovo stabilimento a Marcianise, in provincia di Caserta, che ha mille dipendenti ed un livello di produzione e di occupazione stabile - cosa abbastanza eccezionale in una zona del sud. Per questo nuovo stabilimento abbiamo avuto un contributo governativo a fondo perduto di un miliardo e 300 milioni che per il 1977 non abbiamo ancora ricevuto: pesano soltanto gli interessi passivi e tutto questo, tenendo conto dell'inflazione, nei fatti vanifica l'intervento.

Vorrei far presente, per quello che può valere, che l'aspetto positivo della legge n. 675 sulla ristrutturazione e riconversione industriale per noi è costituito dall'aumento del fondo per la ricerca e dalla nuova disciplina sui contribuiti (articolo 10) che possono arrivare fino al 40 per cento per progetti che presentino particolare rilevanza tecnologica ed elevato rischio industriale e che possono essere elevati al 60 per cento nel caso in cui si tratta di progetti a carattere prioritario.

Altro argomento fondamentale è quello dei componenti: in questo campo siamo completamente dipendenti dall'estero pur trattandosi, non tanto per i componenti banali, ma per quelli raffinati, di elementi essenziali per le nostre macchine e per lo sviluppo dell'informatica. È vero che in questo campo lavora la SGS (Società ge-

nerale semiconduttori Ates) ma non è minimamente paragonabile alle aziende americane.

Si tratta di un problema particolarmente grave e che comporta grossi rischi: dal momento che la macchina dipende dalla capacità di rendimento e di elaborazione del componente elettronico, se i nostri concorrenti, che svolgono una continua attività di ricerca sulla componentistica, individuassero un nuovo tipo di componente innovativo, noi ci verremmo a trovare in una condizione di dipendenza e di inferiorità.

Certamente non si tratta di problemi facilmente risolvibili: la Olivetti partecipava alla attività della SGS e ancora oggi ci sentiremmo in grado intraprendere un lavoro di ricerca in questo settore. Ma chi è stato a Copertino vicino San Francisco può ben rendersi conto che non si tratterà mai di un obiettivo di breve periodo: nello spazio di dieci miglia, infatti, è possibile trovare quanto di più avanzato vi sia al mondo per capacità intellettuale e materiale nel settore dei componenti. Noi abbiamo un piccolo ufficio di informazione che quotidianamente ci comunica la possibilità di immissione sul mercato di prodotti che potrebbero rivoluzionare quelli già esistenti. Tutto ciò non è certamente frutto del caso, ma è il frutto dell'ottima organizzazione universitaria, del funzionamento corretto di tutto l'apparato scientifico: si tratta di cose che non possono essere improvvisate, è l'espressione di un grande paese che opera a livelli scientifici ed industriali particolarmente avanzati.

Noi non possiamo competere con chi è arrivato a quel punto, però, impegnandoci ed individuando alcuni settori limitati sui quali compiere delle adeguate ricerche, magari consorziandoci con altre aziende, ad esempio con quelle che si occupano di telecomunicazioni, credo che potremmo ottenere dei discreti risultati.

Ho insistito in particolare modo sulle esigenze finanziarie perché siamo consapevoli di essere tra quelle aziende che si sono indebitate e che, pertanto, in questo momento si trovano in una posizione squilibrata: i nostri debiti, comunque, non sono mai andati a coprire delle perdite perché l'azienda è stata sempre in attivo, tranne per il 1975, ma sono stati destinati sempre alla ricerca ed alla produzione di nuove macchine. Questa linea di condotta è

stata seguita nella convinzione che non era possibile perdere ancora del tempo nello avanzamento della ricerca: se così fosse stato saremmo stati esclusi dal mercato mondiale ed anche da quello italiano, quindi, abbiamo affrontato il problema consapevolmente e con notevole rischio finanziario perché era questo il momento e non fra tre o quattro anni. È evidente che se sui contributi alla ricerca previsti nella nuova legge n. 675 ci fossero riservate quote di rilevante consistenza, noi potremmo non solo riequilibrarci meglio, ma anche dare maggiore incremento allo sviluppo dei nostri prodotti.

Non starò qui ad elencarvi i nostri piani di sviluppo per i prossimi anni, ma desidero specificare che ci troviamo ora nell'alternativa tra una prospettiva di un programma di ricerca e sviluppo ancora per i prossimi anni, sostenuto solo o quasi con i nostri mezzi finanziari (e tale programma risulterebbe inadeguato e insufficiente a far parte delle esigenze proposte dall'acceleratissimo progresso tecnologico e di competitività sul mercato internazionale) e un programma alternativo ben più adeguato, se potessimo contare su apprezzabili interventi di sostegno pubblico (paragonabili a quelli di cui finiscono i nostri principali competitori) al nostro sforzo di ricerca e sviluppo.

Nonostante le difficoltà che abbiamo, l'Italia ha in questo campo notevoli possibilità e noi ci auguriamo di poter essere in grado di continuare a rispondere alla domanda nell'interesse del paese, dei nostri azionisti e del nostro personale.

BELTRAMI, *Consigliere delegato della società Olivetti*. Vorrei riprendere il discorso relativo ai prodotti e fare un breve cenno a quelli che la Olivetti ha sul mercato italiano ed internazionale. Nel campo delle applicazioni scientifiche disponiamo di minielaboratori ad alto contenuto tecnologico, dotati di linguaggi simbolici ed indirizzati all'uso da parte di professionisti e ricercatori. Un'altra linea di prodotti è quella rivolta alla elaborazione gestionale, dove l'Olivetti si è avvalsa della sua esperienza ormai ventennale ed oggi dispone di prodotti a struttura modulare che permettono di adeguare i sistemi alle diverse esigenze degli utenti. La linea di terminali va da prodotti semplici per i collegamenti fra centro e periferia ai sistemi complessi programmabili. Questi prodotti hanno applicazioni nel

campo bancario, industriale, del controllo della produzione ed in numerosi altri settori di attività. Essi realizzano una notevole capacità di elaborazione periferica e di controllo locale, nonché una autonomia dei singoli posti di lavoro. Ai terminali si aggiungono sistemi di raccolta dati. Infine, la Olivetti è entrata da tempo nel mercato dei sistemi automatici di scrittura; recentemente ha rinnovato la sua linea di prodotti in questo settore e dispone di apparecchiature con ampie possibilità di impiego nel trattamento dei dati non numerici. Numerose apparecchiature periferiche completano la gamma dei sistemi Olivetti. Infine abbiamo utilizzato l'esperienza elettronica maturata nello sviluppo delle apparecchiature di maggior complessità per rinnovare la nostra linea di calcolatrici elettroniche da tavolo. In questo settore la Olivetti si era affermata in passato con la Divisumma, calcolatrice meccanica a quattro operazioni, che per lungo tempo non ha avuto concorrenti sui mercati mondiali e con la quale nel 1965 copriva il 52 per cento del mercato americano. Ovviamente l'introduzione dell'elettronica ha determinato nuove situazioni sul mercato mondiale tra gli anni sessanta ed oggi, con l'ingresso di numerosi agguerriti concorrenti.

Tuttavia la Olivetti ha realizzato progetti elettronici che le permettono oggi di avere una serie di calcolatrici elettroniche scriventi da tavolo a diversi livelli di prestazione, assolutamente competitive sul mercato mondiale. Inoltre la Olivetti ha sfruttato la sua competenza nella meccanica di precisione progettando per queste nuove calcolatrici un gruppo di stampa che ha ottenuto notevole successo commerciale anche sul mercato industriale. Infatti, oggi siamo in grado di vendere alcuni moduli componenti i nostri prodotti anche ad altri costruttori (per esempio abbiamo venduto un milione e duecentomila stampanti). Ciò dimostra la validità delle nostre competenze tecniche e ci assicura una *leadership* nel settore.

Va inoltre detto che oltre ai modelli più semplici di calcolatrici abbiamo realizzato modelli dotati di diversi programmi interni orientati alle specifiche applicazioni ed aventi la capacità di registrare sequenze di calcolo indicate dall'utilizzatore.

Ognuno di questi settori include le apparecchiature, cioè il cosiddetto *hardware*, ed i programmi necessari per utilizzarle, cioè il *software* di base ed il *software* ap-

plicativo. Nel settore del *software* la Olivetti ha praticamente costituito *ex novo*, nel corso degli ultimi cinque anni, numerosi gruppi di lavoro. In Italia i gruppi centrali che preparano il *software* di base e quello applicativo occupano oltre 300 specialisti. Il lavoro di questo personale è destinato a tutti i mercati mondiali. Inoltre in Italia, nel settore commerciale e nelle consociate specializzate operano 800 specialisti di *software* (ed altri 3.000 operano nel settore commerciale Olivetti all'estero). Credo che si potrebbe concludere il discorso sul *software* ricordando che lo approccio sistemistico e la tecnologia elettronica non riguardano soltanto i sistemi attuali, ma si rivolgono anche ai prodotti per ufficio in linea con quelle tendenze internazionali del settore alle quali il professor Visentini ha fatto cenno.

Vorrei indicare brevemente che cosa prevediamo per il futuro del nostro settore. Le caratteristiche del mercato in cui la Olivetti opera sono cambiate completamente in questi ultimi decenni, anche a seguito della grande evoluzione dei componenti elettronici. Mentre prima esisteva una netta separazione tra il settore delle macchine per ufficio e quello dell'informatica, ora i due settori si sono molto avvicinati e tendono quasi a sovrapporsi. Ciò significa per noi una maggiore concorrenza da parte dei costruttori di grandi elaboratori. Ai nomi più famosi si devono aggiungere anche i nuovi costruttori di minielaboratori, le aziende specializzate nella produzione di *software* e quelle specializzate nella sola architettura di sistemi che poi vendono ad altri. Quest'ultima è evidentemente una prospettiva attraente che la Olivetti però deve scartare per assicurare il lavoro del proprio personale.

In questo contesto evolutivo vanno esaminati i problemi di riconversione industriale da noi affrontati negli ultimi dieci anni, nonché quelli relativi alla acquisizione di nuove tecniche non solo nel campo della produzione ma anche in quello della vendita e dell'assistenza tecnica ai clienti.

Uno dei fenomeni più rilevanti è la sensibile riduzione della vita dei prodotti. I prodotti meccanici esigevano un *know-how* di produzione che si acquisiva in molti anni e richiedevano risorse importanti e personale in grande quantità. Per contro nell'elettronica, dove la vita dei prodotti è molto più breve, gli investimenti in impianti sono assai più limitati e sono sostit-

tuiti da spese per avviamento in produzione ed attrezzature specifiche per i nuovi prodotti. Dai dieci-quindici anni di vita di un prodotto meccanico si passa oggi ai tre o quattro anni di uno elettronico. Ho sottolineato che la durata di vita dei prodotti è oggi più contenuta: tuttavia con questo non voglio dire che insieme al prodotto vada perduta tutta l'attività di progetto e di sviluppo. Infatti nell'elettronica molti nuovi prodotti possono essere realizzati con sviluppi successivi di un ceppo tecnologico comune. Dieci anni fa la Olivetti aveva in catalogo 95 prodotti, ora ne ha 600.

Il cambiamento di tecnologia ha posto l'azienda di fronte ad impegnativi problemi per garantire il mantenimento dei livelli occupazionali. Ci siamo impegnati in tutte le iniziative, coerenti con l'orientamento di mercato della nostra azienda, che permettevano di occupare le nostre risorse umane. È ovvio che nel far questo si è dovuto tener presente anche una esigenza di redditività. Praticamente ho già introdotto il problema dei riflessi occupazionali. A tale proposito si usa dire che il passaggio dalla meccanica all'elettronica ha drasticamente ridotto il contenuto di lavoro. Va però considerato che anche il passaggio da una tecnologia elettronica ad una successiva accentua ulteriormente tale fenomeno. Ad esempio, la calcolatrice meccanica Divisumma, in condizioni produttive stabilizzate, cioè al massimo della sua efficienza, richiedeva nove ore e dieci minuti di lavoro. Successivamente la calcolatrice elettronica Logos 50/60 ne richiese cinque ore e ventun minuti. La Logos 40, introdotta in produzione lo scorso anno è dotata di prestazioni superiori a quelle dei modelli precedentemente ricordati, richiede meno di cinquanta minuti di lavoro.

Lo stesso discorso vale per le macchine contabili. La Audit 24 richiedeva trentatre ore e dodici minuti di lavoro. La nuova contabile elettronica A 4 (che pure contiene una parte significativa di meccanica per il trattamento di moduli e documenti contabili) necessita di tredici ore e dieci minuti di lavoro.

Dette queste cose, è facile immaginare come nel passaggio dalla meccanica all'elettronica si siano aperti innumerevoli problemi e si sia resa necessaria una radicale riconversione industriale, della quale ben pochi in Italia si sono resi conto. Abbiamo dovuto non solo riconvertire la mano-

dopera specializzata, che era abituata a lavorare nel settore meccanico, ma anche affrontare i problemi indotti sui livelli occupazionali dalla modificata composizione dei prodotti in termini di ore di lavoro.

Tanto per fare un esempio di come si comportano i nostri concorrenti, devo ricordare che negli Stati Uniti la *National Cash Register* è passata da 37 mila dipendenti nel 1970 a 18 mila nel 1976, dimezzando così il personale nell'arco di soli cinque anni. Una riduzione di questa entità sarebbe impossibile per la Olivetti che opera prevalentemente in Italia, dove si trovano i due terzi del personale di tutto il gruppo. Questa eccedenza di manodopera, pertanto, grava sull'intera struttura aziendale e condiziona i programmi produttivi spesso in modo non coerente con le esigenze congiunturali e strutturali dei mercati. Ma l'aspetto che dobbiamo soprattutto rilevare è lo svantaggio che ci deriva nel rapporto con concorrenti che non hanno le nostre stesse difficoltà perché sono presenti da più tempo nelle tecnologie elettroniche o perché si tratta di nuove imprese non gravate dalle strutture di una precedente produzione meccanica, oppure infine perché aiutata da una politica di sostegno pubblico. La via che abbiamo seguito è quella di allargare la presenza dell'azienda verso nuove aree di mercato e fasce differenziate di prodotti, pur rimanendo nell'ambito del trattamento delle informazioni. Tutto ciò ha comportato un notevole sforzo per i nostri ricercatori e per l'ingegneria di produzione, ed ha richiesto l'intensificazione degli investimenti commerciali per provvedere alla formazione del personale commerciale, alla creazione di servizi di assistenza diversi destinati a nuove tecnologie e a nuovi clienti. L'aver aggiunto al nostro catalogo prodotti di *software* ha generato l'esigenza di un'assistenza *software* che prima non avevamo, e questo in tutti i mercati nei quali operiamo. L'aumentato numero di prodotti - ho già ricordato che siamo passati da 95 a 600 - insieme con il più breve ciclo di vita dei modelli ha determinato un accresciuto fabbisogno di capitale circolante. D'altra parte, l'azienda ha fatto minori investimenti fissi; infatti, mentre negli anni 1969-1972 sono stati investiti 85 miliardi di lire in impianti di produzione, adesso investiamo in attrezzature specifiche, in attività di avviamento dei prodotti elettronici, ma soprattutto investiamo nella qualificazione del personale. Uno degli

aspetti più delicati è stato costituito dalla difficoltà di convertire la manodopera adde-
dita alla produzione meccanica alle nuove
mansioni che sono del tutto diverse. A ciò
si aggiunga la difficoltà di reperire perso-
nale specializzato per l'insufficienza delle
strutture scolastiche italiane.

Passiamo ora al *software*. Nel Gruppo
Olivetti il personale addetto al *software* è
passato da 2 mila unità nel 1972 ad oltre
4 mila nel 1976. Come ho già ricordato, 300
persone lavorano alla produzione di *soft-
ware* presso la sede centrale e 3.600 in
tutto il mondo per lo sviluppo dei pro-
grammi applicativi presso i centri *software*.
Inoltre 200 persone lavorano al *software*
presso le due consociate italiane specializ-
zate in questa attività: la Syntax e la Soft-
ware Sistemi. La prima opera prevalentemente
sul mercato italiano, anche se ha
avuto successi in campo mondiale ed ha
partecipato a concorsi e progetti impegnati-
vi. Oltre all'attività di consulenza, essa si
occupa della produzione e della distribu-
zione di *packages*; negli ultimi anni si è
impegnata nella realizzazione di sistemi
complessi per la trasmissione dei dati. Es-
sa vanta un'esperienza di dieci anni ed è
questa una delle ragioni che la collocano
tra le prime società del settore. La Soft-
ware Sistemi ha sede a Bari ed è una nuo-
va società che svolge la sua attività nel
campo del *software* per i piccoli sistemi.

Nel settore della componentistica operia-
mo d'intesa con la SGS-Ates della quale
siamo il maggiore cliente per i componenti
professionali dell'informatica. Però, data la
limitatezza della gamma di prodotti della
SGS, dobbiamo approvvigionarci anche
presso aziende americane e giapponesi. La
esperienza applicativa della quale la Oli-
vetti oggi dispone costituisce per queste
aziende un motivo di interesse ad instau-
rare un rapporto di collaborazione al di là
dello stretto rapporto commerciale. Questi
contatti con aziende non italiane sono ne-
cessari in quanto gli investimenti per pro-
durre i circuiti che ci servono non sareb-
bero giustificabili per la SGS in base al
solo assorbimento garantito dalla Olivetti.
Infatti gli sviluppi di nuovi componenti si
possono giustificare solo in base ad un
mercato di dimensioni mondiali. Questi
rapporti che abbiamo con i più importan-
ti costruttori internazionali di componenti
portano in Italia *know-how* che mettiamo
a disposizione di tutti e, in particolare,
della SGS.

Un altro settore di attività Olivetti è
quello dei circuiti stampati per l'elettronica
professionale: la nostra consociata Zin-
cocelere ha 500 dipendenti ed un fatturato
di 10 miliardi. Metà della sua produzione
è rivolta all'esterno del Gruppo Olivetti.

Per quanto riguarda la ricerca e le at-
tività di sviluppo, nel 1976 abbiamo inve-
stito in esse il 2,8 per cento del fatturato
consolidato della Olivetti. Questa cifra si
riferisce a tutte le attività della Olivetti,
escluse quelle delle consociate italiane che
svolgono attività in settori diversi dall'in-
formatica e dalla meccanizzazione dell'uffi-
cio, come la Olivetti Controllo Numerico.
I dati su quanto abbiamo realmente speso
li ha forniti il professor Visentini, io pos-
so limitarmi a dire che nel 1977 pensia-
mo di spendere 35 miliardi nella ricerca
e nello sviluppo ed altri 40 miliardi per
l'avviamento in produzione dei nuovi pro-
dotti.

Per quanto riguarda la spesa di ricerca,
è inutile tediarvi ricordando quello che fan-
no gli altri. Del resto, questo è scritto nei
documenti sullo stato dell'informatica ita-
liana preparati dalla Federazione delle As-
sociazioni Scientifiche e Tecniche. Se
consideriamo quanto spende la Olivetti per la
ricerca nel settore dell'informatica, in re-
lazione al suo fatturato di sistemi di in-
formatica, vediamo che ci stiamo avvici-
nando al sei per cento, una percentuale ab-
bastanza vicina a quella dei nostri con-
correnti (per i quali però si deve fare rife-
rimento a fatturati molto superiori). Il sei
per cento del fatturato Olivetti non è una
cifra sufficiente in termini assoluti. Se vo-
gliamo tenere il passo con l'evoluzione del-
le tecnologie l'impegno nella ricerca dovrà
essere mantenuto e aumentato. Dobbiamo
mantenere e migliorare le posizioni che la
azienda ha acquisito nel campo dell'infor-
matica in campo internazionale.

I provvedimenti legislativi che mirano
a sostenere la ricerca non debbono in nes-
sun modo sostituire i nostri impegni azien-
dali, ma dare la possibilità di sviluppare
in parallelo progetti alternativi, necessari
per garantire una maggiore competitività
in un mercato dove la concorrenzialità è
fortissima. D'altra parte questa mancanza
di un sostegno alla ricerca comporta la ri-
nuncia, almeno temporanea, da parte del-
l'azienda ad affrontare aree applicative nuo-
ve nel nostro campo e quindi limita lo svi-
luppo dell'azienda medesima, perché non

si può fare qualcosa se non si hanno i mezzi.

A questo punto debbo soffermarmi su alcune considerazioni riguardanti il campo delle telecomunicazioni e quello del controllo numerico. La Olivetti produce circa 17 mila telescriventi ogni anno. La nostra produzione è per circa il 70 per cento localizzata in Italia. Abbiamo una produzione complementare in Brasile, in relazione alla condizione che ci è stata posta per poter avere il monopolio del *telex* brasiliano. Tutto il servizio *telex* brasiliano è infatti fornito di macchine Olivetti. Lo stabilimento è situato in San Paolo. In questa maniera riusciamo ad ottenere anche permessi (pochi, per la verità) per importare prodotti finiti dall'Italia.

D'altro canto, spediamo dall'Italia parti che vengono montate in Brasile. Non è conveniente infatti produrre in Brasile questi pezzi, perché occorrerebbe duplicare gli investimenti. La Olivetti è al terzo posto nel mondo tra i costruttori di telescriventi. Essa ha introdotto per prima sul mercato mondiale una telescrivente completamente elettronica, la TE 400, che sta ottenendo un notevole successo nei mercati esteri. Si prospettano per questo prodotto forniture interessanti. Il primo cliente è rappresentato dalle poste finlandesi. Questo tipo di telescrivente ha avuto successo anche nel Medio Oriente ed in particolare nel Kuwait, dove ne sono state vendute circa 1.400.

Per quanto riguarda il mercato italiano, stiamo mandando avanti delle trattative orientate al settore militare; dobbiamo invece purtroppo rilevare che non abbiamo ancora ottenuto ordini importanti da parte di aziende statali o parastatali.

Il settore delle telescriventi in Italia risente anche, ed in forma peculiare, della mancanza di una politica della domanda pubblica che permetta un effettivo e programmato sviluppo delle produzioni ed una tutela delle produzioni nazionali nei confronti dei prodotti esteri. L'attualità di questo problema emerge dal recente caso, ampiamente riportato dalla stampa, di tentativi di una multinazionale di ottenere la garanzia di una rilevante quota di forniture nazionali di telescriventi in cambio di impegni di localizzazione in Italia di attività produttiva limitata ad alcune fasi di montaggio, cioè a chiaro danno dell'industria nazionale che svolge in Italia l'intero ciclo di ricerca e produzione industriale.

Sempre nel campo delle telecomunicazioni la Olivetti opera fin da prima dell'ultima guerra mondiale nelle centrali di commutazione telegrafica. Di recente l'azienda ha rinnovato la propria linea con prodotti elettronici e si è orientata verso le centrali telegrafiche di maggiore capacità. Due di queste centrali sono già state installate a Roma, presso l'amministrazione postale ed altre sono state consegnate all'estero. In Italia esiste una notevole domanda di posti *telex*, che non può essere evasa a causa della limitazione delle centrali. Questa situazione costituisce un impedimento anche per la collocazione sul mercato delle nostre telescriventi. L'amministrazione postale sembra orientata ad ampliare la rete *telex* acquistando centrali elettroniche di grande capacità negli Stati Uniti. Dato che il problema è rilevante per la produzione e le vendite Olivetti e poiché le nostre centrali, pur di capacità più ridotta, sono tecnologicamente aggiornate e pienamente valide, siamo disponibili a ricercare insieme con l'amministrazione postale soluzioni che coprano il periodo di transizione tra oggi e l'effettiva consegna delle grandi centrali acquistate all'estero. Inoltre i prodotti Olivetti sono perfettamente adatti a realizzare la parte periferica della rete *telex* (distretti piccoli e medi).

In prospettiva si tende ad una vera e propria integrazione tra telecomunicazioni ed informatica. Assistiamo infatti ad uno sviluppo di reti integrate per la comunicazione e l'elaborazione delle informazioni. La nostra attività più avanzata in questo campo è oggi svolta in Sud Africa, dove la Olivetti ha vinto una gara come capo commessa per la costruzione di una rete integrata estesa a tutto il territorio sudafricano e gestita dall'amministrazione postale di quel paese. Tornando a considerare i problemi generali del settore telecomunicazioni in Italia, ricordo che uno dei problemi fondamentali per un efficiente supporto della domanda pubblica allo sviluppo delle industrie del settore è costituito dall'esigenza di modernizzazione e di sburocratizzazione delle procedure dello Stato per quanto riguarda i termini di presa in consegna e di collaudo delle forniture pubbliche. Sono, questi, fatti che condizionano in modo determinante i termini di pagamento che possono arrivare fino ad uno-due anni. È una situazione che possiamo definire gravissima alla luce dell'attuale costo del denaro.

La Olivetti è attiva anche nel settore automazione e strumentazione attraverso la consociata Olivetti controllo numerico. Questa attività si basa sulle esperienze sviluppate in oltre quarant'anni di attività nel campo delle macchine utensili e, negli anni più recenti, specificatamente nel settore dei sistemi a controllo numerico.

La Olivetti controllo numerico produce centri di lavorazione a controllo numerico, macchine di misura, rilevatori di quote ed unità elettroniche di governo per macchine utensili. Si tratta di apparecchiature che vengono anche largamente esportate.

L'attività della Olivetti controllo numerico richiede un notevole patrimonio di conoscenze nel campo della meccanica fine. Inoltre i moduli elettronici utilizzano le più avanzate tecnologie elettroniche, facendo ampio uso di microelaboratori; infine, l'attività di progettazione della Olivetti controllo numerico viene effettuata con l'aiuto di elaboratori elettronici. Il personale di questa azienda è oggi composto da circa 1.100 unità; il fatturato per l'anno 1976 è stato di 28 miliardi e 700 milioni di lire, di cui circa un quarto è stato realizzato in Italia ed i rimanenti tre quarti all'estero.

L'altra consociata che opera in questo settore è la Olivetti sistemi per l'automazione industriale, di recente costituzione. Essa è la prima azienda ad avere realizzato in modo industriale un robot a tecnologia avanzata per operazioni di manipolazione nelle attività manifatturiere: il SIGMA (Sistema integrato generico di manipolazione automatica). Il SIGMA consente di alleggerire il lavoro del personale adetto alle produzioni ed ai montaggi sollevandolo dalle mansioni più ripetitive. Questa macchina è stata presentata con successo nel 1975 all'Esposizione di Chicago e nel 1976 alla Biennale delle macchine utensili a Milano.

Questa attività è stata localizzata nel Mezzogiorno, dove la Olivetti sistemi per l'automazione industriale utilizza una parte dello stabilimento di Marcianise.

PRESIDENTE. Ringrazio il professor Visentini e l'ingegner Beltrami per le loro accurate esposizioni e do ora la parola a quei colleghi che intendessero porre delle domande ai nostri ospiti.

MERLONI. Poiché lei, senatore Visentini, ha parlato tra l'altro della situazione finanziaria, vorrei in primo luogo sa-

pere quanto incidono gli oneri per interessi passivi sul fatturato della Olivetti.

Vorrei poi conoscere la sua opinione a proposito del problema, importantissimo, che si sta creando nel mondo del lavoro a causa della automazione. In particolare, vorrei sapere se questo fatto crea dei problemi di mobilità all'interno della stessa azienda.

BELTRAMI, Consigliere delegato della società Olivetti. Lei si sta riferendo ai robot?

MERLONI. No, mi riferisco piuttosto all'esempio fatto a proposito della nuova macchina calcolatrice *Logos 40*, che viene costruita con soli 50 minuti di lavoro, a fronte delle nove ore occorrenti per la *Divisumma*. Ecco, proprio alla luce di questo fatto, io vorrei sapere come la Olivetti intende risolvere il problema della riduzione di manodopera.

FORMICA. Credo di poter condividere quanto ha dichiarato il senatore Visentini in merito alla non completa utilizzazione da parte della Olivetti della legge sulla riconversione industriale, poiché prima è necessario preparare un piano nazionale dell'elettronica. In questo senso la questione assume un rilievo essenziale per lo sviluppo ed il rilancio del settore e mi sembra anche opportuno che in qualsiasi piano italiano per l'elettronica si parta dalla situazione reale in cui si trova oggi questa azienda, che, pur tra tante difficoltà, rappresenta un punto di riferimento fondamentale per il settore.

Riguardo al settore della ricerca, vorrei che l'ingegner Beltrami chiarisse ulteriormente l'entità della cifra posta a disposizione per gli investimenti per il quinquennio 1971-1976. Vorrei conoscere più precisamente qual è la percentuale degli investimenti effettuati nella ricerca rispetto al fatturato, perché questo dato mi pare più significativo rispetto alla cifra assoluta.

Sull'informatica in generale dobbiamo fare l'amara constatazione che nel settore dei grandi calcolatori le multinazionali sono presenti ovunque; il nostro paese però non può rinunciare ad avere una industria pubblica nazionale in questo campo, industria che potrebbe trovare le sue basi grazie all'esperienza e alla capacità imprenditoriale della stessa Olivetti.

Un'altra osservazione in merito al rapporto tra informatica e componentistica.

Secondo alcune tendenze che si verificano nel mondo, c'è una integrazione sempre più stretta tra aziende tradizionalmente impegnate nell'informativa e quelle che producono componenti elettronici. Ciò avviene per ragioni chiarissime che tutti comprendono.

Non capisco, perciò, la politica della Olivetti nel settore componentistico; prendiamo, ad esempio, la vicenda dell'SGS. Mi chiedo perché non si sia posto il problema della integrazione verticale tra l'Olivetti ed il settore componentistico.

La questione riguardante l'OCN (Olivetti controllo numerico) mi sembra che sia stata risolta, anche perché qualche anno fa si pensava ad un suo trasferimento alla FIAT. Questo settore fondamentale del controllo numerico applicato alle macchine utensili tira bene nelle esportazioni.

Vorrei sapere se il trasferimento a Marcianise della OCN comprende tutta la presenza Olivetti o soltanto la parte meccanica.

Un'altra osservazione riguarda il problema più volte dibattuto della qualificazione del personale. Mi domando se esso possa risolversi soltanto attraverso il pur lodevole intervento della Olivetti o se invece non sia necessario un intervento pubblico. Considerando gli investimenti che bisogna effettuare e il fatto che il settore dell'elettronica presenta una tecnologia soggetta a rapida obsolescenza, domando se non si pone il problema di un interesse pubblico per quanto riguarda la questione della qualificazione e riqualificazione professionale.

Non pretendo ovviamente di avere una immediata risposta alle mie osservazioni ma credo che sia utile acquisire anche una vostra memoria scritta per un più adeguato approfondimento della materia da parte della Commissione.

PORTATADINO. Cercherò di essere il più breve possibile, anche per le considerazioni che prima ha fatto il Presidente.

La prima domanda che voglio rivolgere loro è questa: a proposito del problema dell'amministrazione pubblica credo che questo presenti due aspetti. Uno è quello che è stato accennato poco fa dall'ingegner Bellrami, e cioè la necessità di una maggiore celerità e sollecitudine nei rapporti commerciali tra l'amministrazione pubblica e l'Olivetti (o comunque con l'industria fornitrice) anche per una precipua funzione di stimolo del mercato che determinati ordi-

nativi possono procurare. L'altro potrebbe essere quello di perseguire gli stessi fini e intendimenti dell'amministrazione pubblica sul piano più strettamente legato all'informativa. Occorre precisare al riguardo che procedendo per settori, cioè per Ministeri, si è corso il rischio di creare dei doppioni sia a livello di informazione sia a livello del possesso degli elaboratori e delle macchine necessarie.

La mia domanda è pertanto questa: è possibile che ci sia della consulenza ad alto livello da parte dell'Olivetti nei confronti della pubblica amministrazione?

Passando ora al problema della ricerca che è altrettanto importante, vorrei sapere in che misura *hardware* e *software* siano acquisibili dall'industria e dalla struttura universitaria. In che misura cioè, rispettivamente nei due campi, esistono delle possibilità di collaborazione tra l'industria e l'università?

La terza questione che intendo sollevare attiene al problema della dipendenza dall'estero, che è stata presentata, almeno per quanto riguarda taluni componenti, come estremamente rischiosa.

Oltre ad una ulteriore verifica di questo rischio, che credo sia estremamente importante valutare, vorrei sapere in che misura c'è dipendenza dall'estero anche per il *software* ed eventualmente anche per brevetti diversi.

PUGNO. Vorrei chiedere se fosse possibile avere, non ora ma nel documento che il professor Visentini ci farà pervenire, una precisazione ulteriore riguardante il settore elettronico ed in particolare quello dell'informativa. Vorrei sapere cioè in che modo l'Olivetti intende il settore della strumentazione ed altri ad esso collegati in rapporto alla ubicazione del gruppo OCN.

NICCOLI. Rapidamente per chiedere se nella relazione integrativa che l'Olivetti invierà alla Commissione possa essere inclusa qualche notizia riguardante in modo quanto più preciso possibile la presenza della Olivetti nei vari paesi del mondo, e ciò al fine di poter giudicare il grado di penetrazione del gruppo.

Vorrei fare poi una domanda-*flash*. In considerazione del pesante ritardo che l'Italia lamenta rispetto agli altri paesi in tutto il settore dell'elettronica viene da domandarsi se non sia il livello forse ancora inadeguato a tutt'oggi di utilizzo degli impiant-

ti che frena e rallenta la presenza di investimenti nel campo, per esempio, della informatica. Se ciò non è vero, qual è realmente il grado di utilizzo degli impianti? Vi sono delle amministrazioni che ne fanno un utilizzo parziale?

Una seconda domanda, se permette, signor presidente. Si parla ormai da anni dell'elaborazione di un piano nazionale dell'elettronica e, nonostante ciò, non si è ancora riusciti a sensibilizzare non dico il mondo economico, ma neppure quello politico affinché fossero avviate delle ricerche specifiche, affinché fossero portati avanti degli studi ed avanzate delle proposte, dal momento che il settore elettronico, assieme alle materie prime ed alle fonti energetiche, ha una importanza strategica per la nostra industria e, più in generale, per la nostra economia.

A quali motivi devono essere attribuite, secondo loro, queste carenze? Forse un piano nazionale per l'elettronica non sembrava particolarmente utile a causa delle forti dipendenze e connessioni con il mercato mondiale? In conclusione, a loro parere un piano nazionale potrebbe avere qualche influsso positivo o addirittura sarebbe necessario per un migliore inserimento delle imprese italiane nel mercato mondiale?

BRINI. Desidero porre al senatore Visentini tre domande. La prima per sapere se la Olivetti è interessata a commesse da parte della amministrazione delle poste e delle telecomunicazioni, ed in che misura può concorrere nell'ambito dello stanziamento di 250 miliardi previsto per il periodo 1977-1981 per l'ammmodernamento delle strutture operative e delle strutture tecnologiche dell'amministrazione medesima.

In secondo luogo desidero sapere se a giudizio della Olivetti la molteplicità dei sistemi esistenti oggi in Italia per la rete *telex* costituisce un elemento negativo per lo sviluppo dell'industria elettronica italiana, come personalmente sono propenso a credere.

Da ultimo vorrei conoscere l'opinione del senatore Visentini sull'opportunità di una concentrazione eventuale delle industrie che operano nel settore al fine di ridurre i costi e accrescere la competitività.

BELTRAMI, *Consigliere delegato della società Olivetti*. Non ho capito bene la seconda domanda.

BRINI. In Italia esiste una molteplicità di sistemi per le centrali *telex* dell'amministrazione delle poste: desidero sapere se questo fatto, secondo loro, non rappresenti una incongruenza e se non sia opportuno adottare un criterio univoco di sistema trasmissione dati. Se sia utile o meno, cioè, la esistenza di più tipi di centrali.

BELTRAMI, *Consigliere delegato della società Olivetti*. L'importante è che questa concentrazione non avvenga sotto l'egida di una società straniera! Noi cerchiamo di affermarci con i prodotti di cui disponiamo e chiediamo l'utilizzazione di questi impianti.

BRINI. La mia domanda voleva suscitare proprio questa risposta.

VISENTINI, *Presidente della società Olivetti*. Risponderemo ampiamente a tutte le domande che sono state rivolte nel documento che invieremo al più presto alla Commissione. Ad alcune penso, però, si possa brevemente rispondere subito.

L'incidenza degli interessi sul fatturato del 1976 è stata su quello della capogruppo del 10 per cento, con un costo medio del denaro del 14 e mezzo per cento nel corso dell'anno, essendo in corso operazioni che comportano un tasso di interesse di circa il 20 per cento per il breve periodo ed altre per il medio ed il lungo periodo a tassi più bassi.

Però, pur avendo fatto l'azienda il massimo degli ammortamenti ed avendo speso tutti gli investimenti, ha chiuso con un attivo assai modesto di un miliardo e qualcosa. L'anno scorso gli interessi passivi sono stati 50 miliardi: un miglioramento del costo del denaro avrebbe delle influenze notevolmente positive su questa situazione. Attualmente stiamo studiando un aumento del capitale per riequilibrare la situazione interna dell'azienda: il nostro squilibrio, infatti, è essenzialmente di tipo finanziario dal momento che i debiti non sono mai andati a finanziare le perdite. Abbiamo fatto tutti gli accantonamenti per il fondo pensioni del personale, tutti gli ammortamenti che occorre ed abbiamo speso - come ho già avuto modo di dire - il settore ricerca e sviluppo. Lo sviluppo dell'azienda, però, è di tipo commerciale e richiede degli investimenti immediati. A questo proposito basti pensare che il 14 per cento del nostro magazzino è

viaggiante ed è intuibile quali costi ciò comporti.

Sul piano consolidato l'incidenza sul fatturato è leggermente più bassa, superiore all'8 per cento perché il denaro all'estero costa meno che in Italia.

Alla interessante domanda posta dall'onorevole Formica penso sia meglio rispondere successivamente nel documento che invieremo alla Commissione: ritengo che i dati in questo modo risulteranno più facilmente comparabili con quelli delle altre aziende. Vorrei sottolineare, però, che questa comparazione potrebbe in una certa misura non essere corretta dal momento che le percentuali investite in ricerca e sviluppo sono messe in rapporto al fatturato globale dell'azienda sul quale ha una notevole influenza la vendita di alcuni tipi di prodotti - come le macchine da scrivere portatili - per i quali le spese di ricerca sono limitate, trattandosi di prodotti stabilizzati.

Per quel che riguarda i componenti, ripeto che lo sviluppo di questo settore non può dipendere da un atto di volontà: sono necessarie specializzazioni altamente qualificate, ricerche continue, l'ampliamento degli istituti scientifici in seno alle università, in una parola, di un ambiente scientifico idoneo.

Per parte nostra avevamo pensato di operare nella SGS assieme alla Fairchild, che poteva portare *know-how* nella ricerca nei componenti. La Fairchild ha attraversato un periodo difficile, per cui, ad un certo momento ha voluto uscire. Le spese di ricerca e progetti della SGS erano irrilevanti rispetto a quelli delle aziende straniere; in definitiva, la SGS doveva ottenere *know-how* altrui. Siamo stati costretti ad uscirne e, successivamente, la SGS ha dovuto registrare gravi perdite. Il problema è difficile e complesso ed è opportuno individuare la possibilità, per aziende come la nostra, di creare laboratori specializzati con una propria produzione specifica e vedere di contenerli ed adeguarli a quelle che sono le reali esigenze. Tutto ciò non è certamente privo di rischi perché i concorrenti esteri hanno possibilità che sono sconosciute in Italia.

Per quanto concerne il discorso relativo alla OGN, posso assicurare che non c'è mai stata la volontà di cederla ad altre aziende; abbiamo ceduto i modelli ad un'altra azienda ed abbiamo sviluppato qualcosa che si chiama ancora OCN; abbiamo attuato lo scorporo dalla società ca-

pogruppo; infatti, dallo scorporo della OCN è nata questa attività che è completamente nuova e che vogliamo portare a Marcianise e, possibilmente, anche nella sua parte progettazione perché, essendo nel Mezzogiorno, può godere della quota di agevolazioni previste in sede legislativa per laboratori di ricerca localizzati nel Sud. Per quanto riguarda il personale, quello locale, formato in gran parte da giovani, ha dimostrato di essere perfettamente in grado di rispondere alle nostre esigenze.

Diverso è il discorso per ciò che concerne possibilità di assunzione in seguito alla legge sull'occupazione giovanile. Noi non possiamo offrire possibilità di nuovi posti di lavoro perché dobbiamo registrare al nostro interno eccedenze di personale che si creano per il passaggio dalla tecnologia meccanica all'elettronica. Abbiamo cercato di far fronte alle eccedenze anche aumentando la produzione e, conseguentemente, guadagnando meno. D'altra parte, non siamo mai ricorsi alla Cassa integrazione e questo anche in considerazione di una convenienza puramente economica.

La situazione della nostra eccedenza di personale di produzione, anche se in progressiva riduzione, si protrarrà ancora per qualche anno.

Tornando alla legge sull'occupazione giovanile debbo ripetere, purtroppo, che per il criterio al quale essa è informata - che è quello di fissare le assunzioni in base a determinati criteri - le nostre assunzioni sono, soprattutto, nel settore dei diplomati e degli ingegneri ed in quello della vendita dei prodotti che richiede, ugualmente, personale altamente specializzato. Non possiamo, quindi, tener conto delle liste di precedenza, ma individuare i soggetti uno ad uno in base ai requisiti che riteniamo opportuni.

Per quanto riguarda il discorso relativo all'utilizzazione degli impianti, non credo che l'interrogante intendesse riferirsi a quella delle macchine da parte dell'acquirente. Del resto, per ciò che concerne la nostra consulenza alla pubblica amministrazione, noi chiedevamo che la nostra presenza fosse da questa tenuta presente più di quanto finora è avvenuto. Se l'amministrazione italiana deve comprare autonomi non si sogna certo di acquistare Mercedes o Renault, ma vetture Fiat; allora, ci chiediamo perché per i prodotti del nostro settore, dove l'Olivetti ha una indiscussa *leadership*, dobbiamo, continuamente, essere messi a

confronto con tutte le altre aziende straniere quando sarebbe molto più giusto attuare una scelta a favore dell'industria italiana. Ripeto, per quanto riguarda il discorso relativo alla consulenza, noi siamo a disposizione, ma non credo che il fornitore possa essere consulente dell'acquirente. L'anagrafe tributaria non poteva avere come consulente chi doveva fornirle le macchine e lo stesso dicasi per il Ministero delle finanze che deve avere consulenti che non si identifichino con la persona del venditore. A noi questo fa molto piacere ma non ne abbiamo bisogno; sappiamo che un qualunque consulente obiettivo può preferire le nostre macchine. Chiediamo, invece, una preferenza per il prodotto italiano, senza andare, con questo, a reminiscenze di fascistica anzianità.

PRESIDENTE. Desidero ringraziare i nostri ospiti per le loro ampie ed esaurienti esposizioni, nonché per la documentazione che indubbiamente invieranno ai membri di questa Commissione.

Sospendiamo ora brevemente la seduta, che sarà ripresa con l'audizione del presidente della società Zanussi.

La seduta, sospesa alle 14, è ripresa alle 15,10.

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE
MIANA

PRESIDENTE. Riprendiamo questa seduta dell'indagine conoscitiva sull'elettronica con l'audizione del presidente delle Industrie Zanussi, ragioniere Lamberto Mazza, che è intervenuto accompagnato dall'ingegnere Edoardo Capuccio e dal dottor Marcello Ceccoli.

Non vorrei soffermarmi ad illustrare lo scopo di questa indagine conoscitiva in quanto loro hanno già ricevuto, insieme con la convocazione, il programma dettagliato dei lavori.

Desidero scusarmi con i nostri ospiti per l'assenza del nostro presidente, richiamato altrove da impegni improrogabili, oltre che per lo spostamento di orario, dovuto al fatto che le audizioni di questa mattina si sono prolungate oltre il tempo stabilito.

Prima di dare la parola al ragioniere Mazza, ringrazio sinceramente i rappresentanti della Zanussi per aver accettato il nostro invito e chiedo loro di mettere a di-

sposizione della Commissione, nel caso sia necessario, altre documentazioni in aggiunta a quanto verrà esposto in questa sede.

MAZZA, Presidente delle industrie Zanussi. Ho preparato una breve nota che mi permetterò di leggere. Naturalmente sono poi a disposizione dei commissari per rispondere a tutte le domande che faranno ed accetto l'invito a rimettere a loro, successivamente, una nota esplicativa per le domande alle quali non potremo dare, in questa sede, una risposta adeguata.

L'inizio dell'attività delle Industrie Zanussi nel settore dell'elettronica risale al 1960, con l'avvio della produzione dei televisori. Tale iniziativa era, per altro, dettata più da obiettivi di ampliamento del catalogo dei prodotti e di sfruttamento di una rete commerciale già molto forte nella distribuzione degli elettrodomestici « bianchi », che non da obiettivi di diversificazione industriale vera e propria.

Tali obiettivi vennero formulati alcuni anni dopo, tra il 1965 e il 1970, secondo queste tre direttrici: progressivo sviluppo di una capacità autonoma dell'azienda di progettare, industrializzare, produrre televisori con grado crescente di valore aggiunto e di estensione verticale delle produzioni; interesse conseguente dell'azienda ad operare direttamente anche nel settore, a monte, della componentistica elettronica; individuazione di possibilità di interessanti allargamenti della attività aziendale, dal comparto dei televisori ad altri comparti dell'elettronica civile e professionale.

L'attuazione di queste direttrici di sviluppo si è avuta in parte con crescita autonoma dall'interno delle attività delle Industrie Zanussi, in parte con acquisizioni di attività dall'esterno, in questa sequenza di operazioni: nel 1966, avviamento delle attività del nuovo complesso industriale di Valtenoncello, alla periferia di Pordenone, per la produzione di televisori e la progettazione e produzione sperimentale di sistemi TV in circuito chiuso e di videocitofoni; nel 1970, acquisto di partecipazione azionaria (dapprima minoritaria, poi di controllo) nella PROCOND (Produzione conduttori) di Longarone (Belluno), società produttrice di componenti elettronici; nel 1971, avviamento della produzione di televisori a colori nello stabilimento di Campofornido (Udine) appositamente acquisito ed attrezzato per tale produzione; nel 1974, avviamento della produzione di « giochi elettronici »; nel 1976, acquisi-

zione del controllo azionario e diretta assunzione della responsabilità di gestione della Ducati Elettrotecnica Microfarad SpA di Bologna, produttrice di componenti elettronici, ricetrasmittitori, strumentazione civile e professionale; nel 1977, costituzione e inizio di attività dello Zeltron (Istituto Zanussi per l'elettronica SpA) per lo sviluppo di apparati elettronici e lo svolgimento di studi e ricerche sulle tecnologie elettroniche e le relative applicazioni.

Attualmente le predette attività del Gruppo Zanussi nel « settore elettronica » occupano complessivamente 4.970 addetti.

Con riferimento al 1976, il fatturato del settore è il seguente: elettronica civile e professionale (per gli stabilimenti della Industrie A. Zanussi SpA) 38,1 miliardi di lire; componenti elettronici: in capo alla PROCOND SpA (consolidato con Industrie A. Zanussi SpA) 3,5 miliardi di lire, e in capo alla Ducati SpA 21,7 miliardi di lire, per un totale di 63,3 miliardi.

In media generale (che, per altro, include forti squilibri nella gestione e nei livelli di efficienza fra le unità predette), il fatturato per addetto nel 1976 è risultato di 12,8 milioni di lire. Il predetto fatturato è realizzato in preponderanza sul mercato interno. L'*export* di televisori da parte della Industrie Zanussi (quasi totalmente con forniture a clienti commerciali sul mercato tedesco) è di circa il 19 per cento del fatturato aziendale nel comparto televisivo. L'*export* ha rappresentato, sempre con riferimento al 1976, il 30 per cento del fatturato PROCOND ed il 38 per cento del fatturato Ducati.

Nel comparto degli apparecchi TV, la Zanussi detiene attualmente una quota di circa il 10 per cento del totale della produzione italiana. La produzione aziendale media annua è intorno ai 120 mila TV bianco-nero, ai 70 mila TV colore ed a circa 30-35 mila giochi elettronici, più la produzione (prevalentemente su commessa) di videocitofoni e di sistemi televisivi in circuito chiuso.

Sul totale delle attività del gruppo Zanussi, il « settore elettronica » rappresenta attualmente il 15 per cento in termini di personale addetto, e circa il 10 per cento in termini di fatturato. Tali pesi sono destinati per altro ad incrementarsi, nei prossimi anni, per le seguenti ragioni:

il « settore elettrodomestici », che tuttora detiene il peso più rilevante tra le attività del gruppo, non è suscettibile di

ulteriori sviluppi, per obiettive ragioni di dimensione del settore e di struttura del mercato, e pertanto il suo peso relativo nelle attività del gruppo è destinato a diminuire, a vantaggio dei settori di peso minore;

gli obiettivi di sviluppo del gruppo Zanussi a breve-medio termine assegnano un particolare impegno di risorse nel « settore elettronica », con allargamento della gamma dei prodotti di elettronica civile (audiovisivi, HI-FI elettroacustica) come pure dei prodotti della componentistica;

il piano, ora in atto, di ristrutturazione delle attività Ducati-PROCOND, punta ad una razionalizzazione e riqualificazione delle produzioni come premessa per una loro più incisiva presenza sia sul mercato interno che sui mercati esteri;

la disponibilità di strutture, livelli manageriali e servizi nella capogruppo Industrie Zanussi assicura al settore in esame un supporto organizzativo e funzionale di collaudata esperienza;

la recente costituzione ed entrata in attività dell'Istituto Zanussi per l'elettronica - Zeltron - costituisce infine una garanzia di apporti innovativi e di « *input* » di sviluppo alle attività del settore.

A fronte di questi obiettivi, stanno per altro le difficoltà ed i vincoli propri del mercato interno, della struttura del settore, della pesante e massiccia concorrenza straniera.

Da parte del gruppo Zanussi, si valutano come predominanti - in concordanza con quanto già espresso a suo tempo in sede FAST e ANIE (Associazione nazionale imprese elettrotecniche ed elettroniche) - i seguenti fattori negativi, che ostacolano il rapido e sostanziale conseguimento dei predetti obiettivi:

la relativa fragilità della maggior parte delle imprese del settore a capitale nazionale, sia per la dominanza dei grandi gruppi a carattere multinazionale che condizionano il settore e il mercato, sia per l'accentuato grado di frazionamento e polverizzazione delle unità aziendali, con una conseguente dimensione d'impresa che, nella generalità dei casi, è troppo limitata per poter avere reali garanzie di sopravvivenza;

il tempo finora perduto, in assenza di una politica di intervento, a livello pubblico, per il riordinamento e la ripresa del settore, in particolare per quanto concerne i rapporti e le interdipendenze tra elettronica civile e componentistica;

la mancanza di programmi, a livello interaziendale e settoriale, di ricerca-base e di ricerca applicata, senza i quali non è pensabile che l'industria elettronica italiana possa sopravvivere;

l'assenza di una organica politica di incentivazione e sostegno finanziario dell'*export* di imprese italiane del settore;

la parallela mancanza di una politica di attenta difesa della produzione nazionale (ad esempio, mediante l'omologazione obbligatoria dei prodotti e l'istituzione di dogane specializzate) dalla massiccia invadenza di produzioni straniere che eludono, in molti casi, le norme comunitarie in materia di concorrenza e circolazione dei prodotti, e non di rado sono frutto di vere e proprie operazioni di contrabbando.

Anche il piano di riassetto delle attività elettroniche del gruppo Zanussi, pur impiegando mezzi rilevanti e disponendo di capacità autonome sul piano manageriale ed operativo, incontra perciò pesanti limiti e vincoli nella presenza delle condizioni indicate.

La loro rimozione - od almeno una loro sostanziale attenuazione - costituisce pertanto l'indispensabile premessa per la riuscita del nostro piano, come di ogni altra operazione di razionalizzazione e ripresa delle attività del settore.

PRESIDENTE. Ringraziando il presidente della Zanussi per la sua relazione introduttiva, proporrei di passare direttamente alle domande alle quali potrà essere data risposta anche in seguito, attraverso l'invio di materiale.

FIORET. Vorrei rivolgere alcune domande al presidente della Zanussi.

Abbiamo sentito parlare delle difficoltà che la produzione italiana incontra allorché tenta di penetrare nei mercati stranieri; d'altra parte, dalla relazione del presidente Mazza abbiamo appreso che il 19 per cento del fatturato aziendale del comparto televisivo della Zanussi è destinato al mercato tedesco, che è notoriamente uno dei più agguerriti ed impenetrabili.

Vorrei perciò, sapere dal presidente Mazza quali sono le ragioni che permettono all'industria italiana Zanussi di collocare i propri prodotti in Germania e come mai la produzione italiana della TV a colori non riesca ad imporsi sul mercato nazionale, subendo la massiccia concorrenza straniera.

La seconda domanda si riferisce al passo della relazione in cui egli accenna all'assenza di una organica politica di incentivazione e di sostegno della produzione nazionale. Sarebbe bene che venisse specificato quali misure debbano essere adottate ed in particolare cosa dovrebbero fare il Governo ed il Parlamento italiani, nel breve periodo, per aiutare l'espansione dell'industria elettronica nazionale.

FORMICA. Vorrei domandare anzitutto quali sono le conseguenze sul piano delle scelte produttive dell'entrata del capitale tedesco della AEG (Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft) nella Zanussi, tenuto conto che nel settore dell'elettronica la Germania, almeno a livello europeo, rappresenta un punto di riferimento.

Devo dire poi che condivido l'analisi del presidente Mazza per quanto riguarda la presenza della Zanussi nel delicato ed importantissimo settore della componentistica; indubbiamente questo soffre di una eccessiva polverizzazione, per cui risulta estremamente difficoltoso attuare una politica di intervento e di sviluppo, una politica che tenda comunque a concentrare non soltanto le attività imprenditoriali, ma anche quelle finanziarie e quindi la possibilità di uno sbocco tecnologico e di mercato adeguato. A tale proposito vorrei sapere cosa ha significato per la Zanussi rilevare un'azienda in crisi come la Ducati e quali impegni oggi può assumersi in rapporto allo sviluppo di questa azienda e più in generale nel settore della componentistica. Un'ultima questione. La Zanussi è, per sua tradizione, presente prevalentemente nel settore dei beni di consumo durevoli.

Lei ha accennato alla pressoché stabile presenza della Zanussi nel settore degli elettrodomestici per i prossimi anni. È probabile che nei nostri piani è previsto lo sviluppo in altri settori. Vorrei perciò sapere se con l'introduzione dell'elettronica è possibile prevedere per la Zanussi una ipotesi di diversificazione in settori che non sono direttamente collegati ad un mercato così volubile come quello dei beni di consumo durevoli.

TEDESCHI. La componentistica è fondamentale anche per il tipo di elettronica che fa la Zanussi. Desideriamo, al riguardo, conoscere quali sono i programmi specifici in questa direzione e quali congruità rispetto al problema generale della componentistica

si prefiggono di raggiungere questi determinati programmi.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. Ritengo anzitutto opportuna una breve cronistoria delle attività elettroniche della Zanussi, cronistoria che può servire già a rispondere ad alcune delle domande formulate dagli onorevoli membri di questa commissione.

Inizialmente la Zanussi, entrando nell'area dell'elettronica civile, ha puntato sull'aumento del fatturato del settore elettrodomestici, inserendo nel suo catalogo prodotti anche il televisore. Successivamente l'elettronica civile è stata considerata come un settore in cui operare una vera e propria diversificazione, tenendo anche conto del progressivo raggiungimento d'una situazione di maturità nel mercato (e quindi nel settore) degli elettrodomestici « bianchi ».

Infatti, già nel corso dell'indagine conoscitiva sugli elettrodomestici svolta nel 1971, ebbi modo di avvertire che il settore presentava dei sintomi di rallentamento o quanto meno una stasi di un certo peso. In quella occasione invitammo il Governo ed il Parlamento a prendere in esame la possibilità di non finanziare nuovi investimenti nel settore, investimenti che avrebbero creato una sovracapacità produttiva, a tutto danno delle imprese già operanti nel settore. Certi delle nostre previsioni, ci si preoccupò allora di individuare quali settori alternativi di sviluppo aziendale fossero da noi perseguibili: l'elettronica civile venne individuata come compatibile e pertinente alla nostra base industriale e commerciale.

In merito alla domanda fattami dall'onorevole Formica, posso dire che già nel 1971 chiarimmo quali fossero i nostri rapporti con la AEG, e come questa non abbia alcuna influenza sulle decisioni al vertice della Zanussi. Infatti anche se la AEG è la detentrica del brevetto del sistema PAL, noi non abbiamo alcun vincolo o limitazione alle nostre decisioni. Le nostre scelte sono sempre state libere ed indipendenti. Ricordo anche che la AEG con il 20 per cento ha una partecipazione minoritaria nel capitale azionario delle industrie Zanussi, e quindi non ha possibilità alcuna di condizionarci nelle nostre politiche e nelle nostre decisioni. È ovvio che noi rispettiamo la AEG, come rispetteremmo qualsiasi altro socio di minoranza. La nostra collaborazione con la AEG ci potrà anzi permettere, in

proseguito di tempo, di utilizzare tecnologie nuove ed avanzate, anche nel campo dell'elettronica civile, pur dovendo qui ricordare, ancora una volta, che la ritardata introduzione della TV a colori ci ha provocato una condizione di *gap* tecnologico rispetto ai produttori europei che da un decennio operano normalmente con le tecnologie inerenti alla televisione a colori.

In tutti questi anni, nonostante gli *handicaps* che abbiamo subito, abbiamo promosso le esportazioni nei confronti dei paesi stranieri (soprattutto della Germania, il paese tecnologicamente più evoluto) al fine di non perdere il contatto con la tecnologia del colore e di porre in atto il necessario confronto tra i nostri apparecchi e quelli stranieri onde acquisire conoscenze utili al mantenimento della nostra capacità concorrenziale. Quando finalmente fu decisa l'introduzione della TV a colori anche in Italia, avevamo chiesto l'applicazione della clausola di salvaguardia per il nostro mercato interno, in base alle norme comunitarie, per un periodo limitato, onde consentire alla nostra industria nazionale di porsi in grado di fronteggiare ad armi pari i concorrenti europei, ponendo tempestivamente in atto gli investimenti necessari ad assicurarsi un sufficiente grado di competitività.

Avevamo inoltre chiesto l'istituzione di dogane specializzate per una adeguata verifica dei prodotti e dei materiali elettronici, in modo da consentirci di utilizzare il più possibile componenti di fabbricazione italiana od almeno europea.

Tuttavia nulla di tutto ciò è stato attuato, vi è stata la prevista invasione di prodotti tedeschi e sul mercato italiano, pur essendo la Zanussi l'impresa più forte, partecipa con una quota di circa un 10 per cento, mentre altre aziende straniere detengono quote che vanno dal 20 al 25 per cento. Questo perché le aziende straniere hanno approfittato del momento favorevole, e della mancata difesa della nostra industria nazionale.

Devo anche fare una precisazione sull'argomento della ricerca. La mancanza, nel nostro paese, di programmi di ricerca specifica e finalizzata in settori a grande portata — come quelli militari o spaziali — costituisce un gravissimo limite alle possibilità di miglioramento dei prodotti, sfruttando il *know-how* ottenuto operando in settori altamente professionali. Il finanziamento della ricerca in Italia è perciò, nel nostro settore, ottenibile solo attraverso la



commercializzazione dei prodotti, dalla quale ricavare le risorse da reimpiegare nelle attività di ricerca.

È evidente che se vengono a mancare le possibilità di collocamento del prodotto sul mercato, come è avvenuto nel nostro caso, la ricerca ne risente in maniera pesante. Infatti, pur avendo destinato larghi mezzi di investimento in questo settore senza un intervento governativo, non saremo in grado di superare l'*handicap* che abbiamo nei confronti dei paesi stranieri.

CAPUCCIO, *Responsabile del settore elettronico delle industrie Zanussi*. Per quanto riguarda la domanda specifica che concerne la componentistica, vorrei precisare che l'intervento della Zanussi per il risanamento della Ducati si muove sulla base di un piano che copre l'arco di quattro anni; piano che a suo tempo è stato presentato ai vari ministeri per ottenere la possibilità di accedere alla legge n. 464 del 1972. La stessa documentazione è stata presentata ai sindacati e pertanto essa è di dominio pubblico, direttamente accessibile ad ogni interessato.

Vorrei solo ricordare che il risanamento della Ducati, che deve passare attraverso la incorporazione di un'altra società, la PROCOND, prevede investimenti per circa 30 miliardi di lire.

Purtroppo, abbiamo trovato alla Ducati una situazione - più o meno analoga alla media del settore in Italia - caratterizzata da una assenza di investimenti per tecnologie di automazione, e quindi con costi di manodopera sul prodotto abbastanza elevati.

Per quanto riguarda la diversificazione nell'ambito della componentistica, sono previsti spostamenti fra i vari modelli con aumento della produzione di componenti più richiesti dal mercato rispetto ad altri che lo sono meno. Comunque, l'idea è quella di rimanere nel comparto dei condensatori, in quanto in altri comparti, come quello, ad esempio, delle resistenze, in Italia ci sono molti altri produttori, e noi non intendiamo assolutamente creare delle assurde competizioni con aziende che hanno la possibilità di sviluppare validamente questo settore sulla base delle loro conoscenze tecnologiche.

Quindi, pensiamo ad uno sviluppo non « selvaggio » delle singole aziende, ma ad uno sviluppo coordinato del settore, in modo da evitare delle inutili ripetizioni.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. In riferimento al piano per il risanamento della Ducati, avevamo avuto assicurazioni dal Governo circa alcuni adempimenti che non si sono realizzati; quindi, la situazione che si è determinata ci lascia piuttosto perplessi per il futuro.

PRESIDENTE. Vorrei sapere se la legge n. 464, in relazione al piano di investimento, ha funzionato per qualche reparto.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. Riteniamo che saranno necessari due anni per rendere operativi i finanziamenti deliberati dal comitato interministeriale di cui alla legge n. 464. Tutto ciò significa per noi un onere aggiuntivo del 18-20 per cento, per la durata di due anni. Ma quando abbiamo rilevato la Ducati, abbiamo posto in evidenza alcuni fattori determinanti al fine di poter realizzare l'operazione con una certa tranquillità, al di là del rischio imprenditoriale che assumiamo sempre. Avevamo avuto assicurazioni che ci sarebbe stato un intervento GEPI di circa tre miliardi e mezzo; purtroppo tale intervento non è stato ancora realizzato ed è addirittura in discussione. Inoltre, il Governo avrebbe dovuto predisporre un piano di riordino del settore dell'elettronica per consentire, tra l'altro, alle aziende che utilizzano componenti di rivolgersi maggiormente, se non esclusivamente, all'industria nazionale. Al momento, non ci risulta che ciò sia stato fatto, né per le dogane specializzate, né per i certificati di origine. In particolare, la costituzione delle dogane specializzate eviterebbe che delle società multinazionali ricorrono al sud-est asiatico per acquistare componenti da immettere sul nostro mercato, a quotazioni che si configurano come un vero e proprio *dumping*. Evidentemente anche noi potremmo operare nello stesso modo, senza fare caso, però, ai problemi relativi all'occupazione, che ne risulterebbero.

Sarebbe infine opportuno introdurre anche in Italia l'obbligatorietà di una apposita normativa nel settore dei componenti, allo scopo di difendere il consumatore ed evitare che si possano vendere prodotti che, pur formalmente eguali, abbiano poi caratteristiche fondamentalmente diverse.

CAPUCCIO, *Responsabile del settore elettronico delle industrie Zanussi*. Desidero

aggiungere ancora qualcosa sul settore dei componenti.

Per quanto riguarda il mercato dei componenti, l'Italia è un mercato di ventura, un mercato, cioè, in cui chiunque può vendere qualunque cosa a qualunque prezzo. Si tratta di un concetto liberistico accettabile, però nessun altro paese europeo ha una situazione simile.

Data la situazione attuale di quasi « protezionismo » degli altri paesi, sarebbe per noi molto utile che il Governo adottasse temporanee misure di contenimento per permetterci di portarci a livelli di adeguata competitività.

CECCOLI, *Responsabile della direzione e sviluppo dell'industria Zanussi*. Desidero sottolineare che il *gap* tecnologico tra le nostre apparecchiature e quelle dell'industria tedesca significa solo che il nostro prodotto ci costa più caro, in quanto l'evoluzione tecnologica degli ultimi dieci anni ha permesso alle aziende tedesche di avere costi minori dei nostri. Non è perciò l'utente che compra il televisore italiano, a soffrire di questo *gap*, bensì il produttore che ne sopporta il maggiore onere di costo.

Un altro problema settoriale è quello della polverizzazione delle produzioni, che non permette un decollo serio né dal punto di vista commerciale, né da quello della ricerca. E certamente non sono stati utili gli interventi tendenti a mantenere in vita aziende « decotte » che continuano a riversare sul mercato prodotti falsamente competitivi, sui quali si registrano secche perdite di gestione, trascinando così in una spirale depressiva e fallimentare anche le poche aziende ancora sane.

BRINI. Nella materia che stiamo trattando si dovrebbe tener conto di due aspetti: quello di fondo, relativo alla elaborazione del piano nazionale di settore, al quale la Zanussi dovrebbe dire quale contributo pensa di dare.

L'altro punto riguarda le misure necessarie per eliminare le più immediate difficoltà, prima fra tutte quella del contrabbando specializzato, effettuato su larga scala e con grave danno, oltre che per le imprese nazionali produttrici, anche per il gettito fiscale.

Vorrei conoscere qual è l'opinione della Zanussi in merito a questo specifico problema, con riferimento in particolare alla isti-

tuzione di dogane specializzate, delle quali ci sembra interessante anche il risvolto occupazionale.

Vorrei inoltre conoscere se e come si pensa da parte della Zanussi di fronteggiare la riduzione di manodopera ipotizzata in relazione alla introduzione di nuove tecnologie. A questo proposito quale significato ha l'ipotesi attribuita a Zanussi per un sempre maggiore impiego del *part-time* per la riduzione del carico di manodopera.

Dico subito che per quanto ci riguarda respingiamo questa ipotesi che è sbagliata, perché lascia intravedere prospettive di stagnazione e caratterizza negativamente sotto il profilo sociale l'ipotesi che voi stessi affermate sulla possibilità di uno sviluppo del settore in Italia. Inoltre credo che le forze politiche che consentono l'esistenza di questo Governo, sono orientate a combattere queste tendenze. Ne fa fede la legge per la riconversione industriale in cui sono state incluse misure notevoli di fiscalizzazione per consentire una difesa della manodopera femminile.

Vorrei infine chiedere quali interventi immediati prospetta la vostra impresa, che ha una parte così importante nel settore dell'elettronica civile e che può avere un ruolo importante in una possibile concentrazione e riorganizzazione di tutte le imprese di minori dimensioni. Chiedo pertanto se ritenete percorribile la via del consorzio o collegamento organico, ma diversa dall'assorbimento.

Per quanto riguarda l'immediato, vorrei conoscere la valutazione dei recenti provvedimenti approvati dal Parlamento quali, ad esempio, la legge per la riconversione industriale e quella per il preavviamento dei giovani al lavoro sulla quale la Confindustria si è espressa negativamente e che può essere opportunamente corretta, ed infine la recente legge per l'assicurazione dei crediti all'esportazione. Vorrei conoscere in che modo questi provvedimenti possano essere utilizzati per uscire dalle attuali difficoltà su una linea di sviluppo del settore elettronico.

Vorrei tornare un attimo sulla valutazione espressa sulla legge di riconversione industriale perché mi sembra gravissima in quanto non sono accettabili le prospettive poc'anzi indicate dai dirigenti della GEPI. Infatti, la politica della GEPI ha un carattere complessivo e la legge fissa gli indirizzi che essa deve seguire.

Pertanto è necessario che su quelle valutazioni vi sia un ulteriore approfondimento.

Questa indagine ha lo scopo di delineare un quadro della situazione da offrire come supporto alle decisioni per la ristrutturazione industriale, perciò è necessario conoscere la situazione specifica della GEPI e vedere quali prospettive esistono circa i piani di settore; in particolare, desidereremmo conoscere quale apporto può venire dalla GEPI alla formulazione di un piano di settore per l'elettronica.

FIORET. Vorrei fare una domanda integrativa, e cioè quale risposta è stata data dal Governo per non aver applicato le temporanee misure protettive previste dalla CEE.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. Nessuna risposta.

FIORET. In secondo luogo lei, Presidente, ha posto un interrogativo, senza prospettare una soluzione; ha affermato infatti che se non vi sarà un intervento governativo immediato per il rilancio del settore della elettronica le difficoltà diventeranno enormi.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. Diventeranno insuperabili.

FIORET. Ebbene, vorrei sapere in che ordine di grandezza dovrebbe concretizzarsi l'intervento governativo, perché ho sentito parlare di 30 miliardi necessari per la ricerca.

CECCOLI, *Responsabile della direzione sviluppo dell'industria Zanussi*. No, per gli investimenti.

MERLONI. Mi riferisco alla domanda fatta dall'onorevole Brini circa il progetto della Zanussi per il *part-time* femminile. Ho sentito dire che vi è l'opposizione a questo progetto dei partiti che appoggiano il Governo. Per quanto ne so e per quanto si riferisce alla democrazia cristiana, ritengo che questa opposizione non vi sia. Sento spesso dire che dobbiamo allinearci a tutti i paesi più avanzati; ebbene, quello del *part-time* è un criterio adottato in tutti i paesi più avanzati del mondo, per cui penso che, presto o tardi, dovremmo arrivarci anche in Italia.

PRESIDENTE. Per la verità in Italia di *part-time* ce ne è già molto.

MERLONI. No, c'è il lavoro nero.

FIORET. Vi è il lavoro nero perché non c'è *part-time*!

NICCOLI. Vorrei avere qualche delucidazione in merito alla richiesta contenuta a pagina 6 del promemoria presentato dalla Zanussi, in cui si denuncia l'assenza di una organica politica di incentivi e di sostegni finanziari per l'*export* delle imprese italiane del settore. Vorrei capire meglio la questione ed avere una risposta che tenga presente anche gli sviluppi più recenti avuti in sede parlamentare con l'approvazione della legge per l'assicurazione dei crediti all'esportazione. In quel provvedimento per la prima volta vengono introdotte nuove disposizioni legislative accanto ai *plafond* per l'assicurazione dei crediti, sulla base di programmi a lungo periodo, perché vi è, infatti, un articolo che introduce un *plafond* di 5 mila miliardi per le assicurazioni a breve. È una innovazione che investe le operazioni assicurabili che si concludono nell'arco di 24 mesi. È vero che la norma investe soltanto l'aspetto assicurativo e non anche quello creditizio; però penso che dovrebbe essere considerata positivamente anche perché ormai molti imprenditori si rivolgono ad aree geografiche assai distanti dove i rischi e le possibilità di insuccesso sono notevoli.

Tuttavia, questo elemento di novità non significa che l'assenza di crediti non rappresenti un limite serio per lo sviluppo del settore.

Ho voluto fare queste considerazioni affinché si tenesse presente che vi sono altri problemi che non sono riconducibili a quelli dell'assistenza, dei centri di ricerca, degli istituti e delle attività promozionali. Mi auguro, quindi, che da parte vostra, che avete una esperienza più diretta, indichiate aspetti più specifici e nuovi problemi dei quali potremo tenere conto anche in occasione di prossimi dibattiti, quali l'approvazione del bilancio o la discussione della politica del Governo per l'*export* italiano.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. Prima di tutto vorrei chiarire la nostra posizione sul problema del *part-time* che ci è stato giustamente attribuito, ma non nei termini qui espressi e cioè limitato

al lavoro femminile, ma a tutto il lavoro in generale.

Secondo noi il concetto di *part-time* rappresenta la libertà, è un dovere e un diritto. Non vedo perché impedire a chi lo voglia di lavorare di meno guadagnando di meno. In questo modo si ridurrebbero l'assenteismo ed il lavoro nero e si consentirebbero maggiori soddisfazioni a coloro i quali nella vita hanno altri scopi o necessità, oltre a quella del lavoro.

Pertanto, noi non parliamo di *part-time* in riferimento al lavoro femminile o al solo settore dell'elettronica, ma in modo più vasto. Raggiungere questo scopo significherebbe raggiungere un alto grado di civismo.

NICCOLI. Questo concetto andrebbe bene in una società che garantisse il lavoro a tutti, ma non nella nostra.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. Non è accettabile ora pagare il salario a chi vuole fare altre cose.

FORMICA. È giusto.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. Ci sono persone che hanno altri scopi nella vita, perché non dare loro la possibilità di realizzarli?

Ritornando ora al tema centrale della situazione del mercato e del settore, dovrei anche precisare che non riteniamo attuabile la formula dei « consorzi », che non consente conduzioni aziendali utili al raggiungimento degli obiettivi che ci prefiggiamo. Tali obiettivi si compendiano invece nella presenza di una valida azienda *leader* in Italia, che sia in grado di gestire responsabilmente ed autorevolmente una politica di prodotto e di mercato. Questo lo diciamo ufficialmente al Governo, ai sindacati, alla stessa categoria imprenditoriale. La Zanussi è disposta ad assumere formalmente, in questo campo, quella *leadership* riconosciuta ormai necessaria. A questo proposito abbiamo più volte dichiarato quali sono le condizioni che poniamo.

I nostri interessi non si limitano soltanto all'elettronica ma vanno dal settore degli elettrodomestici a quello delle apparecchiature per collettività, della casa, dei componenti elettromeccanici. Se quindi il Governo dovesse decidere che altri possano assumersi la *leadership* nel settore dell'elettronica, noi saremmo egualmente pronti a collaborare, cedendo le nostre attività al

nuovo *leader*. Per quanto riguarda la nostra posizione, finora abbiamo ricevuto nei confronti della nostra proposta di *leadership* manifestazioni di assenso, anche se non totali, sia da parte del Governo sia da parte di alcuni imprenditori.

Riguardo al piano di settore, siamo disponibili a contribuire alla sua stesura, ma sia chiaro che spetta comunque al Governo esprimere delle ipotesi e fare delle proposte.

CECCOLI, *Responsabile della direzione sviluppo delle industrie Zanussi*. Se in Italia dovessero scomparire tutti i produttori nazionali di beni di elettronica civile, saremmo costretti ad importare ogni genere di apparecchiature. Infatti le frontiere non si potrebbero mai chiudere, e per evitare un drammatico peggioramento della bilancia commerciale del settore, è chiaro che una ristrutturazione del settore stesso è necessaria e non ulteriormente dilazionabile.

La nostra affermazione che siamo disposti ad assumere la *leadership* del settore va subordinata all'ottenimento di una valida collaborazione delle forze politiche e sociali, che agevoli la soluzione degli attuali problemi e consenta di ricominciare a produrre in Italia gran parte dei prodotti che oggi importiamo e che vengono immessi sul mercato attraverso vie illegali o non compiutamente legali: il primo dei quali — ed il più praticato — è quello del contrabbando. Valga il caso dei registratori, per i quali il 45 per cento del mercato è formato da importazioni clandestine sulle quali non solo non si pagano i dazi e l'IVA, ma neppure le imposte sul reddito da parte di chi importa queste apparecchiature. Vi è poi una seconda pratica di non corretta importazione, che consiste nell'introdurre nel nostro paese apparecchiature a prezzi molto bassi, praticando una chiara politica di *dumping*.

Un terzo tipo di importazione non corretta, viene fatto dalle multinazionali che fabbricano e comperano in Estremo oriente, ed esportano in Italia dopo avere « nazionalizzato » il prodotto, magari con la semplice apposizione della targhetta in Europa: ciò va incontro ogni norma del mercato comune, che prevede caratteristiche ben precise per la definizione del prodotto europeo.

Si rende pertanto necessario rendere più efficiente il controllo doganale, tenendo conto che la nostra rete doganale conta solo

5.000 addetti, contro i 25.000 della Francia o della Germania.

Per quanto riguarda il quesito dell'onorevole Brini, devo dire che alla fine di luglio abbiamo partecipato ad una riunione presso il Ministero dell'industria per far presente, tra l'altro, quanto incidano le predette deviazioni alla corretta importazione, sull'attività del nostro settore. Abbiamo trovato nel nuovo direttore delle dogane una persona molto efficiente che ha capito il problema ed ha promesso, per quanto di sua competenza, rapide soluzioni; si è mosso con notevole velocità e pensiamo che possa portare in tempi abbastanza brevi a soluzione il problema creando dogane specializzate ed impedendo la distribuzione di prodotti « camuffati europei ».

Per quanto attiene alla cosiddetta legge Ossola, tengo a precisare all'onorevole Niccoli che essa si riferisce al finanziamento dell'*export* di beni strumentali, mentre noi vendiamo televisori e radio; la legge Ossola quindi non tocca il nostro settore.

L'onorevole Fioret ha chiesto quali siano i possibili sviluppi dell'elettronica civile. L'elettronica civile è nata con la radio e il radiogrammofono, la televisione in bianco e nero e la televisione a colori ne rappresentano lo sviluppo; il *video-tape* e, ancora più recentemente, il video-disco sono destinati a costituirne in futuro le applicazioni più largamente diffuse. Del *video-tape* si può esservare che è stato venduto poco, ma lo stesso accadde per la televisione ai suoi inizi, anche a causa del costo iniziale del prodotto; quanto al video-disco, nessuno può dubitare delle sue grandi possibilità applicative.

Per quanto concerne il televisore, questo apparecchio diverrà, negli anni '80, sempre più un « terminale domestico », nel senso che, oltre a ricevere programmi televisivi dal mondo intero, grazie al diffondersi dei sistemi di trasmissione via satelliti, potrà, attraverso la rete telefonica, mettersi in collegamento con ogni ente od organizzazione con cui sarà possibile comunicare, per riceverne corsi di formazione, assistenza medica, assistenza agli anziani, servizi video-telefonici, ecc.

Ora, affinché il nostro paese non perda ancora una volta una tale opportunità, sarà necessario che, una volta deciso l'indirizzo di ristrutturazione del settore, vengano avviati studi di realizzazione dei diversi tipi e modalità di « terminali domestici », al fine

di essere, almeno in questo campo, i primi o tra i primi in Europa.

Uno dei membri della Commissione diceva poco fa che volutamente non si è consentita l'introduzione del colore nel nostro paese per molti anni. È questa decisione che ha rovinato l'industria italiana del settore. È chiaro infatti che un'industria che non ha un mercato interno non può produrre nemmeno per l'esportazione e non può reggere la concorrenza internazionale.

Cerchiamo, perciò, di non ripetere l'errore del colore bloccando anche la logica evoluzione dell'impiego « sociale » del televisore; e non dimentichiamo che il settore dell'elettronica civile assorbe il 35 per cento della produzione della componentistica attiva ed il 45 per cento di quella passiva. Ciò significa chiaramente che non potremo avere un'industria componentistica valida senza una valida industria di elettronica civile.

L'elettronica civile è molto importante e nel suo ambito la componentistica italiana deve avere uno sviluppo adeguato in vista della grande espansione che questo settore avrà nei prossimi decenni.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. Il mercato italiano è un mercato importante per questi beni di consumo durevoli. Quanto alla televisione, il nostro Governo ha ecceduto in liberalizzazione - mi sia consentita l'espressione - per i produttori stranieri, lasciando che il nostro fosse un mercato aperto.

Uno dei motivi per cui avevamo chiesto un minimo di protezione, era per concludere accordi e contrattare politiche produttive e di mercato da una posizione di forza, mentre ora siamo purtroppo allo scoperto e in una posizione molto debole.

PRESIDENTE. Mi pare che fra le domande poste dall'onorevole Brini ve ne fosse una direttamente riguardante la recente legge sull'occupazione.

MERLONI. Vorrei fare solo due domande di carattere generale ai rappresentanti della Zanussi.

Mi sembra che ci sia una impostazione in un certo senso protezionistica nelle richieste della Zanussi nel quadro di uno sviluppo del settore elettronico in Italia.

CAPUCCIO, *Responsabile del settore elettronico delle industrie Zanussi*. Solo temporanea.

MERLONI. Questo il linea generale mi sembra abbastanza in contrasto con il fatto che il nostro è un paese esportatore e che vive sulle esportazioni; è indubbio infatti che nella crisi generale che stiamo attraversando cerchiamo di rimontare la china proprio attraverso le esportazioni. Una politica protezionistica in questo momento, anche se relativa a questo particolare settore e limitata nel tempo, non provocherebbe forse un effetto *boomerang* verso il nostro paese?

Non credo che la politica protezionistica adottata dalla Francia negli anni scorsi abbia dato dei risultati particolarmente positivi: personalmente ritengo che, mentre è giusto adottare rigorose misure di carattere doganale, bisogna, invece, essere molto cauti su quelle protezionistiche.

Un altro punto che desidererei venisse chiarito è quello che riguarda l'elettronica vista come settore trainante per lo sviluppo industriale ed occupazionale del nostro paese in virtù dei bassi investimenti di capitale per addetto.

Il professor Pellegrini, presidente della FAST, ha insistito molto su questo punto riferendosi, in particolare, alle possibilità di occupazione giovanile qualificata ed al fatto che, non avendo l'Italia grandi capitali da investire, potrebbe incrementare lo sviluppo del settore elettronico. Questa enunciazione mi pare sia in contraddizione con quanto da voi testè detto sulla Ducati per la quale si è parlato di investimenti per circa 54 miliardi.

CAPUCCIO, *Responsabile del settore elettronico delle industrie Zanussi*. Gli investimenti sono stati di 32 miliardi; nei 54 miliardi è compreso il capitale circolante.

MERLONI. Il settore dell'elettronica, quindi, se da un lato può richiedere più limitati investimenti di capitale per addetto, dall'altro presenta il problema dell'obsolescenza rapida degli impianti, per cui le necessità di ammortamento accelerato sono più pressanti. In considerazione di questa situazione, secondo il vostro parere, l'industria elettronica ha davvero necessità di bassi investimenti per addetto, oppure ciò è da considerare relativamente al tempo di vita media degli impianti?

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. Innanzi tutto desidero dire che non vorrei che si creassero delle confusioni su quanto detto in merito all'adozione di misure protezionistiche: noi abbiamo espresso soltanto una doglianza riferita al passato e non intendiamo affatto chiedere oggi l'adozione di simili misure.

Si sarebbe trattato di fare una scelta che ci avrebbe consentito di usufruire di alcuni sistemi di salvaguardia; d'altra parte, non avremmo danneggiato nessuno dal momento che, ad esempio, anche i tedeschi hanno aumentato la produzione dei televisori a colori creando così al proprio interno una sovrapproduzione - circa un milione e mezzo di televisori a colori invenduti - che oggi sta provocando una evoluzione tale dei prezzi da creare dei grossissimi problemi per le aziende: tanto per fare un esempio, la Grundig ha registrato un calo dei prezzi del 25 per cento.

Per quel che riguarda l'occupazione in quest'ultimo periodo sono state date delle indicazioni circa il fatto che nei prossimi due-tre anni i tempi di lavoro per determinati prodotti saranno ridotti addirittura del 50 per cento. Allo stato attuale delle cose, pertanto, non sappiamo davvero cosa dire su questo argomento.

CAPUCCIO, *Responsabile del settore elettronico delle industrie Zanussi*. Desidero aggiungere a quanto detto dal ragionier Mazza che le misure protezionistiche venivano invocate soltanto per i condensatori elettrolitici in miniatura, problema che oggi è stato risolto da tutti i paesi. Sono d'accordo col taglio liberistico imposto all'argomento: siamo un paese esportatore che, anche in considerazione dell'atteggiamento assunto dagli Stati Uniti e dal Giappone sul mercato internazionale, non può assolutamente parlare di autarchia.

Per quel che riguarda il problema degli investimenti è vero che il settore dell'elettronica richiede bassi investimenti di capitale *pro capite*. Questo vale però per i prodotti più semplici dell'industria elettronica, il discorso diventa, invece, molto più complesso per la componentistica. Si tratta di un settore che richiede, al contrario, una forte intensità di capitale, soprattutto per i componenti attivi come i *transistors* ed i circuiti integrati.

Per quel che riguarda la Ducati sarebbero necessari oggi degli investimenti aggiuntivi dell'ordine di 17-18 milioni *pro*

capite - in termini di occupazione si tratta di 200 persone - se non si vuole uscire completamente dal mercato. Non si tratta pertanto di un problema enorme: gli investimenti necessari sarebbero, infatti, circa di 3 miliardi.

In merito alla domanda posta dall'onorevole Brini sull'andamento futuro dell'occupazione per unità di prodotto, desidero dire che indubbiamente è possibile registrare una tendenza alla riduzione degli addetti, tendenza che, per altro, è stata fortemente contrastata dall'altra della ricerca di lavoro nei paesi a basso costo. Oggi la tendenza alla riduzione degli addetti prevale nettamente sull'altra a causa della avanzata meccanizzazione elettronica.

Le scelte operative delle Industrie Zanussi oggi sono orientate a produrre dei macchinari che gli altri non producono o che comunque vengono importati dall'estero. A questo proposito desidero ricordare che la società ha costituito recentemente un istituto di ricerca elettronica composta da cento persone, il che non è cosa da poco visto l'alto livello di specializzazione del personale. Speriamo di raggiungere, nel corso del primo trimestre 1978, livelli ancor più soddisfacenti.

CECCOLI, *responsabile della direzione sviluppo delle industrie Zanussi*. Non dimentichiamo che da noi il costo del lavoro è piuttosto alto e che dobbiamo registrare, in questo settore che ha una manodopera

prevalentemente femminile, un tasso di assenteismo maggiore di quello maschile.

CAPUCCIO, *responsabile del settore elettronico delle industrie Zanussi*. Per quanto riguarda i livelli di occupazione oggi esistenti nel settore dell'elettronica è mio convincimento che, nel complesso, non potremo registrare un forte aumento dell'occupazione ed un eventuale piano di conversione potrà avere momenti non del tutto felici.

MAZZA, *Presidente delle industrie Zanussi*. In relazione alle domande poste, qualora lo si ritenga opportuno, potremmo integrarle, per cercare di rispondere più esaurientemente a quelle già posteci, in una nota scritta.

PRESIDENTE. Nel rivolgere un ringraziamento agli ospiti che gentilmente sono intervenuti, desidero ricordare che tra gli scopi di questa indagine vi è anche quello di preparare una valida piattaforma per la discussione e per la elaborazione dei piani di settore in relazione alla legge di riconversione e ristrutturazione industriale. Nel tentativo, dunque, di avviare lo sviluppo industriale del nostro paese abbiamo ritenuto opportuna questa indagine e personalmente, e a nome di tutti i colleghi, esprimo un sincero ringraziamento a tutti coloro che ad essa intendono apportare il loro contributo.

La seduta termina alle 16,40.