

5

SEDUTA DI MARTEDÌ 10 GENNAIO 1984

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE SEVERINO CITARISTI

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 16,20.

**Audizione dell'ingegner Renato Bonifacio,
Presidente e amministratore delegato
dell'Aeritalia SpA.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva ai sensi dell'articolo 144 del regolamento sulla politica della domanda pubblica come strumento di attivazione e di diffusione dei processi innovativi nel sistema delle imprese, l'audizione dell'ingegner Renato Bonifacio, presidente dell'Aeritalia SpA, che ringrazio per aver accettato l'invito, insieme ai collaboratori ingegner Cirillo e dottor Lourier.

Lo scopo dell'indagine è quello di conoscere come la domanda pubblica possa influire sullo sviluppo e soprattutto sulla innovazione tecnologica all'interno del nostro sistema industriale; come il terziario avanzato, nell'accezione più vasta del termine, possa rappresentare un incremento e in alcuni casi una sostituzione di industrie, in vista di quella che è chiamata l'era post-industriale o dell'informatica.

Vorrei sentire l'ingegnere Bonifacio come vede, dal suo punto di vista e di osservazione, che a noi sembra importante, quale presidente dell'Aeritalia, questi due problemi che dobbiamo affrontare nella nostra indagine.

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Desidero innanzitutto ringraziare questa Commissione per l'opportunità di esporre il punto di vista dell'Aeritalia sul ruolo della domanda pubblica relativamente all'industria aerospaziale.

Nel settore aerospaziale la domanda pubblica non è più limitata come in passato alle sole forniture per le Forze armate, ma si estende ai velivoli per il tra-

sporto civile, ai velivoli per altri impieghi civili, ai sistemi spaziali, presentando problematiche del tutto differenziate a seconda della particolare missione a cui il velivolo è destinato.

Dalla diagnosi sullo stato attuale emerge quanto segue.

Limitatamente al settore aeronautico, la domanda delle Forze armate (e in particolare quella dell'Aeronautica militare) ha avuto importanza determinante per la ricostruzione dell'industria aeronautica italiana.

Infatti, l'Aeronautica militare, allo scopo di assicurare al paese un elevato grado di autonomia strategica, ha scelto di favorire lo sviluppo nazionale di autonome capacità sistemiche di progettazione, sviluppo e produzione: in tale quadro si colloca la realizzazione di significativi velivoli interamente italiani, che hanno riscosso consensi anche sul mercato internazionale (ad esempio, per citare solo quelli Aeritalia, il G-91 e il G-222: il primo è un velivolo di copertura delle truppe in prima linea e il secondo è un velivolo di trasporto militare, multiruolo perché può essere impiegato anche per missioni ben diverse dal semplice trasporto delle truppe).

Sempre l'Aeronautica militare, per i programmi più sofisticati (che comportano costi di sviluppo molto elevati che l'Italia non può ragionevolmente sostenere da sola), ha favorito l'ingresso dell'industria italiana in *joint ventures* internazionali (programma Tornado).

La politica della domanda da parte dell'Aeronautica militare ha permesso quindi all'industria aeronautica italiana di acquisire notevoli credibilità a livello internazionale: a riprova il programma AM-X (nella sigla: AM sta per Aeronautica militare e X per il numero del progetto da definire) relativo ad un nuovo velivolo per appoggio tattico, oggetto di una collaborazione tra Aeritalia e Aermacchi, ha

destato l'interesse del Brasile, che si è associato all'iniziativa.

Sul piano tecnologico la domanda militare (oltre a determinare un'ovvia accelerazione del processo di acquisizione di conoscenze specifiche) può generare estese ricadute sull'aeronautica civile. Gli esempi sono diversi sia in Italia sia in altri paesi. Il più clamoroso è forse quello della commessa delle forze aeree statunitensi alla Boeing per lo sviluppo del velivolo cisterna *K135*, da cui poi fu derivato il *jet di linea B-707*.

Lo sviluppo dell'industria aeronautica promossa dalla domanda militare può avere anche un positivo *fall-out* su altri settori, nei quali sono utilizzati metodologie e processi originati dal settore aeronautico.

Esempi di ciò si hanno in campo caratteristico (costruzione di battelli veloci tipo aliscafi e *hydrofoils*), in campo elettronico (miniaturizzazione, *computer*), in campo biomedicale nel quale l'Aeritalia, sulla scorta delle conoscenze maturate sui fenomeni elettromagnetici ad altissima frequenza, sta conducendo un programma in collaborazione con l'Università di Torino per l'impiego di microonde nella cura dei tumori.

In generale un'industria aeronautica sviluppata favorisce - con la mobilità, dal settore aeronautico ad altri settori, di uomini che hanno affinato capacità di gestione di sistemi e problematiche complesse - la crescita delle capacità manageriali del sistema economico industriale: ciò rappresenta un'ulteriore ricaduta a vantaggio del Paese.

L'efficacia della domanda dell'Aeronautica militare è però in concreto limitata da due fattori. In primo luogo ci sono le difficoltà di programmazione. È necessario che la difesa, nel programmare (come da tempo fa) i propri fabbisogni, possa contare sulla ragionevole certezza di flussi finanziari adeguati. Ciò porrebbe le imprese in condizioni di pianificare la propria attività, il che è fondamentale nel settore aeronautico in relazione alla particolare lunghezza dei cicli dei programmi aeronautici.

Per altro la continuità nell'erogazione dei flussi finanziari per la difesa, nonostante i progressi registrati, è ancora lontana dal suo livello ottimale; emblematico in tal senso il caso del finanziamento delle attività di sviluppo dei programmi AM-X, EH101 e CATRIN, oggetto di un disegno di legge. I ritardi e le incertezze circa l'approvazione di tale provvedimento generano preoccupazioni circa il buon fine dei programmi stessi.

In secondo luogo vi è il problema della contrattualistica. Le attuali norme, vecchie di oltre cinquanta anni, impongono procedure defatiganti; le imprese sono costrette ad avviare programmi a proprie spese e perciò - invece di essere finanziate dallo Stato - finiscono per essere loro a finanziare lo Stato.

Ci siamo soffermati sulla domanda da parte della difesa. Ora vorrei passare brevemente alla domanda da parte di altre amministrazioni. Si sta infatti facendo sempre più strada la convinzione della necessità di impiego del mezzo aereo per numerosi compiti istituzionali dello Stato al di fuori dell'ambito militare: ad esempio, da parte del Ministero della protezione civile per la difesa dagli incendi boschivi e per interventi in occasione di grandi calamità; da parte del Ministero dell'ecologia per la tutela dell'ambiente; da parte del Ministero della marina mercantile per la sorveglianza del traffico marittimo ed il controllo dell'ecologia marina (così come esplicitamente previsto dalla legge n. 879 del 1982 sulla « difesa del mare »); da parte della Guardia di finanza per il pattugliamento e la sorveglianza dei confini; da parte della polizia per il pattugliamento e la sorveglianza del territorio e segnatamente della rete stradale e autostradale.

La domanda pubblica di velivoli da utilizzare per tali compiti è però in larga misura ancora solo ipotetica. Purtroppo, talvolta, le amministrazioni si sono indirizzate verso velivoli stranieri, il che non è accettabile in tutti quei casi in cui l'industria aeronautica nazionale offre prodotti validi, perfettamente idonei per lo svolgimento delle missioni previste.

È questo il caso dei velivoli antincendio: l'Aeritalia, a proprie spese, ha sviluppato da anni una versione antincendio del G-222 che, impiegata dall'Aeronautica militare, si è mostrata pienamente all'altezza dei compiti; ciò nonostante nel 1980 sono stati acquistati due velivoli canadesi (*Canadair-CL-215*) e viene prospettato l'acquisto di altri mezzi analoghi.

La recente decisione del CIPE di non concedere un finanziamento richiesto, sugli stanziamenti del Fondo per gli investimenti e l'occupazione, dal Ministero per la protezione civile per l'acquisto di cinque G-222 in versione antincendio, accentua il rischio che la domanda pubblica in Italia non sia utilizzata in modo da stimolare l'industria italiana ad impegnarsi su prodotti nuovi e quindi ad accelerare l'innovazione tecnologica.

È da ricordare anche che, in senso lato, una manovra della domanda può essere realizzata da parte delle pubbliche amministrazioni, oltre che procedendo ad acquisti diretti, anche creando le condizioni favorevoli per un allargamento della base della domanda interna.

Una opportunità concreta è quella del finanziamento degli *aeroclubs*, necessario per porre questi ultimi in grado di dar corso al rinnovo ed al potenziamento della flotta. Un'altra opportunità è quella della promozione dello sviluppo del trasporto aereo di terzo livello, di notevole importanza per l'ottimizzazione di un sistema integrato di trasporto nel nostro paese.

Com'è noto, l'Aeritalia con i velivoli *Partenavia* e con l'*ATR-42* - quest'ultimo in avanzata fase di sviluppo nell'ambito di una *joint venture* con la francese *Aerospaziale* - ha prodotti suscettibili di essere validamente impiegati per i servizi di trasporto taxi e regionale.

Per quanto riguarda la domanda di *jets* commerciali, la parte pubblica è essenzialmente rappresentata dall'Alitalia. Poiché l'industria aeronautica italiana non realizza *jets* commerciali completi (né ragionevolmente si può pensare che li realizzerà in futuro per i costi e gli impegni connessi) sono da escludere acquisti di

velivoli italiani. Tuttavia la compagnia di bandiera può svolgere un ruolo molto importante per lo sviluppo dell'industria aeronautica italiana favorendone l'inserimento in programmi di collaborazione internazionale.

Questo è accaduto nel passato, quando le scelte della compagnia di bandiera agevolarono l'ingresso dell'industria italiana in significativi programmi internazionali. Ad esempio, negli anni '60 l'acquisto Alitalia di *DC-9/30* rappresentò l'occasione per un accordo relativo alla costruzione in Italia di importanti parti strutturali per il programma DC-9. Questo accordo è alla base di una collaborazione tuttora attiva tra Aeritalia e *Mc Donnell Douglas* per il programma DC-9, estesa poi anche al programma DC-10. Ciò ha permesso all'Aeritalia di acquisire, unica tra le industrie europee, un'importante esperienza di costruzione di grandi serie nel campo dei *jets* commerciali (quasi mille per il DC-9 e quasi 400 per il DC-10).

Appare opportuno per il futuro un sempre più stretto coordinamento tra vettore di bandiera e aziende manifatturiere per agevolare la continuità dell'impegno dell'industria aeronautica nel settore dei *jets* commerciali, senza che ciò debba limitare la libertà di scelta della compagnia di bandiera.

Un altro aspetto della domanda pubblica è rappresentato dalla ricerca. Un'analisi circa la domanda pubblica nel settore aeronautico non può trascurare questo tema. È da sottolineare che, a parte la ricerca finalizzata a realizzare specifici prodotti per la difesa, nonché la ricerca per il programma *Boeing 767* per la quale venne emanata una legge *ad hoc*, un impegno dello Stato, nella veste di committente di programmi di ricerca affidati all'industria, si sta manifestando soltanto negli ultimi anni.

Un importante passo in avanti è stato effettuato nell'ultimo biennio con la previsione di una disciplina sistematica sul piano legislativo (in particolare mi riferisco alla legge n. 46 del 1982) del « contratto di ricerca ».

L'Aeritalia, consapevole della necessità di un impegno continuato sui temi dell'innovazione per mantenere ed accrescere la propria competitività a livello internazionale, ha in corso significativi programmi di ricerca, anche a proprio rischio e a proprie spese.

Tra questi è il programma ACA, lanciato insieme con gli inglesi della *British Aerospace* e con i tedeschi della *MBB*, per studiare e verificare la possibilità di applicare nuove tecnologie nella realizzazione di velivoli sofisticati da difesa aerea.

Sono stati anche avviati studi preliminari per un adeguato sfruttamento delle significative potenzialità del velivolo G-222 per missioni elettroniche.

L'importanza del sostegno della ricerca appare evidente se si pensa che nell'anno 1983 l'Aeritalia ha speso per investimenti in ricerca e sviluppo oltre 290 miliardi di lire (più di un quarto del fatturato, che è una quota in linea con la media delle più avanzate industrie mondiali del settore). Per alcuni programmi, quale l'ACA, l'ATR-42, i velivoli di aviazione generale e le attività diversificate sono stati spesi circa 75 miliardi, tutti a carico dell'azienda pur in presenza, per quanto riguarda l'ATR-42, di impegni governativi di finanziamento pubblico.

Relativamente allo sviluppo delle versioni elettroniche del G-222 è da precisare che si tratta di un programma particolarmente impegnativo, che non potrà essere posto interamente a carico della Difesa, per cui dovrà essere adeguatamente sostenuto con i fondi destinati alla ricerca.

Abbiamo passato in rassegna le possibilità della domanda pubblica nel settore aeronautico. Vorrei soffermarmi brevemente anche sul settore spaziale. In questo settore la domanda pubblica svolge un ruolo determinante: rappresenta infatti (e certo continuerà a rappresentarlo anche in futuro) un importante stimolo per l'accelerazione tecnologica in un campo che costituisce la naturale frontiera di avanguardia e il sicuro campo di evoluzione del settore aerospaziale.

Per quanto riguarda l'attività di ricerca e sviluppo, l'attuale quadro appare sot-

to l'aspetto metodologico molto positivo: le autorità italiane hanno imboccato ormai da tempo, con il Piano spaziale nazionale e il suo periodico aggiornamento, una strada che consente alle aziende la visibilità degli obiettivi e pone le stesse in grado di pianificare per tempo il loro impegno. Ne è derivato un significativo rafforzamento delle capacità sistemistiche dell'industria spaziale italiana.

Inoltre, lo Stato ha anche opportunamente favorito - con la partecipazione all'Agenzia spaziale europea (ESA) - l'inserimento della nostra industria nel circuito in questa sede lo *Spacelab*, di cui tutti abbiamo tanto sentito parlare recentemente) che rappresentano una via obbligata per le attività spaziali.

Tuttavia, per il futuro anche immediato esistono delle ombre: tagli a carico del Piano spaziale nazionale sono stati operati in sede di bilancio 1984, senza tener conto che lo spazio è uno di quei settori di avanguardia, in cui è strategicamente indispensabile investire anche in un periodo di risorse scarse.

La domanda pubblica, per altro, oltre a rendere di fatto possibile lo sviluppo di capacità tecnologiche nel settore spaziale, è di importanza vitale anche per promuovere lo sfruttamento sul piano industriale delle capacità acquisite. È pertanto necessario che anche in Italia le amministrazioni potenzialmente interessate (quali il Ministero delle poste e telecomunicazioni e il Ministero della difesa) esprimano un'effettiva domanda di prodotti spaziali tale da assicurare adeguati carichi di lavoro alle industrie del settore.

Tutto ciò premesso, vediamo rapidamente quali potrebbero essere alcune proposte e alcune idee.

Per il mantenimento e lo sviluppo delle capacità tecnologiche dell'industria aerospaziale alcuni paesi utilizzano lo strumento della domanda pubblica anche oltre le dimensioni dello stretto immediato fabbisogno. Gli esempi possono essere numerosi. In Francia, nonostante che il velivolo italiano G-222 centrasse pienamente il requisito dell'*Armée de l'Air*, si è preferito riaprire la linea di produzione (ormai

chiusa da otto anni) del *Transall*, velivolo da trasporto non adatto allo specifico impiego.

Per gli Stati Uniti si ricorda, tra i molti, l'esempio dell'acquisto da parte della Difesa di versioni cisterna del *DC-10* (*KC10*), deciso per mantenere aperta la linea di produzione del velivolo e fortunatamente Aeritalia, in quanto collegata con la *Mc Donnell Douglas*, si è anch'essa avvantaggiata di questa decisione del governo americano.

Ciò in Italia non è di fatto possibile dati i limiti nella disponibilità di risorse; è però indispensabile che la domanda pubblica connessa alle reali esigenze dell'amministrazione sia utilizzata al meglio al fine di essere strumento di stimolo, sostegno e sviluppo per il settore aeronautico. A tal fine è necessario operare su più piani.

Innanzitutto si deve agire sul piano della programmazione. In proposito vanno sottolineati tre aspetti. In primo luogo occorre impegnarsi per formulare previsioni per un arco ragionevolmente ampio di tempo ed assicurare una continuità nei flussi finanziari (ad esempio, la legge per *AMX*, *EH101* e *CATRIN*). Al riguardo si deve tra l'altro prendere coscienza della necessità di non privare di risorse (come è avvenuto di recente con i ricordati tagli degli stanziamenti riguardanti il Piano spaziale nazionale) i settori più innovativi e perciò maggiormente idonei a stimolare lo sviluppo dell'intero sistema economico-industriale.

In secondo luogo, è necessario privilegiare senza esitazioni la scelta italiana, favorendo lo sviluppo di capacità industriali nazionali sia in campo civile (per i velivoli per protezione civile, difesa dell'ambiente, sorveglianza del territorio), sia in campo militare. In proposito un caso all'ordine del giorno è quello dei velivoli teleguidati (i cosiddetti *RPV - Remotely piloted vehicles*). Si deve sottolineare che l'adozione da parte del Governo del proprio paese è di solito, per un prodotto aerospaziale, condizione necessaria per potersi presentare con una buona immagine e quindi speranza di successo sui mercati

dell'esportazione, in concorrenza con i prodotti stranieri. A sua volta il fatto di confrontarsi sui mercati dell'*export* con i prodotti di altri paesi rappresenta per l'industria uno stimolo molto vivo a perseguire la strada (che, in definitiva, è la unica vincente) dell'impegno sul piano dell'innovazione dei prodotti e processi.

In terzo luogo, nelle scelte occorre guardare alle prospettive di sfruttamento commerciale dei nuovi prodotti. Esiste infatti l'esigenza di incanalare la domanda pubblica anche per quanto riguarda l'attività di ricerca, in modo da promuovere lo sviluppo e realizzazione di prodotti che, rispondendo alla richiesta del mercato, siano perciò suscettibili di un successo commerciale di esportazione che genera ritorni sotto il profilo economico, finanziario e dell'occupazione.

Oltre che sul piano della programmazione, occorrono a mio avviso interventi sulle procedure, che devono essere rese più snelle.

È necessario in primo luogo adeguare le procedure sulla fornitura allo Stato di beni ad elevata tecnologia: a tale scopo è auspicabile la sollecita approvazione di un adeguato provvedimento. Esiste anche il problema di una congrua accelerazione delle procedure relative al finanziamento della ricerca, in modo da evitare eccessivi oneri a carico delle imprese.

Si è già auspicata una domanda pubblica indirizzata a favorire prodotti italiani che siano competitivi anche sui mercati internazionali. Ma ciò non basta se le attuali procedure amministrative per l'*export* non verranno snellite opportunamente in relazione alla dinamica dei moderni mercati.

Sono infine necessarie nuove strutture. Una di queste è il CIRA (Centro ricerche aerospaziali), la cui istituzione venne decisa dal CIPE quasi 15 anni fa, rimasto tuttora sulla carta (solo recentemente è stato completato uno studio di prefattibilità). Per accelerare la costituzione del CIRA, l'Aeritalia sta verificando la possibilità di promuovere la costituzione di un consorzio per la gestione dello stesso CIRA con la partecipazione sia di enti pubblici

che di industrie del settore. Resta aperto il problema del finanziamento della costruzione e della gestione del centro che - al pari di quanto accade negli altri paesi - non potrà non far carico allo Stato.

Esiste anche - sul piano istituzionale - il problema della gestione dei programmi spaziali, affidata al momento in via transitoria al CNR. È allo studio la costituzione di un'agenzia spaziale, che potrebbe risolvere il problema.

Per concludere, si può affermare che i paesi più sviluppati sono all'inizio di un processo di trasformazione di notevole portata, che - come diretto *fall-out* dello sviluppo delle tecnologie di punta - vedrà l'evoluzione della civiltà da industriale a post-industriale con lo sviluppo del terziario avanzato (trasporti, telecomunicazioni, informatica, eccetera).

L'Italia per restare nel novero dei paesi più avanzati dovrà impegnarsi seriamente sul terreno dell'evoluzione tecnologica. L'industria aerospaziale, in quanto settore che garantisce *know how* avanzato, è chiamata in tale quadro a svolgere un ruolo di particolare importanza. L'Aeritalia ritiene la politica della domanda pubblica un elemento fondamentale per promuovere lo sviluppo dell'industria aerospaziale stimolandone l'impegno nella ricerca e nella innovazione tecnologica. Di qui l'esigenza di affinare, modificare o creare adeguati strumenti perché tale domanda diventi uno dei cardini per una efficace politica industriale aeronautica.

Vorrei a questo punto indicare soltanto alcune cifre estremamente significative sulla domanda pubblica nel settore aerospaziale. La domanda pubblica negli Stati Uniti d'America rappresenta grosso modo il 50 per cento delle vendite del settore, nella CEE si colloca su una quota analoga, in Italia siamo appena al 30 per cento. Sempre la domanda pubblica nel settore aerospaziale riferita al prodotto interno lordo rappresenta all'incirca l'1 per cento in America, lo 0,3 per cento nei paesi della CEE ed è inferiore allo 0,2 per cento in Italia. Le spese per la ricerca e lo sviluppo, finanziati dallo Sta-

to, rappresentano negli Stati Uniti l'80-85 per cento della totale della spesa per la ricerca e lo sviluppo del settore; in Italia siamo su una percentuale molto più bassa. Infine, fra tutti i finanziamenti pubblici per la ricerca e lo sviluppo, negli Stati Uniti la parte destinata al settore aerospaziale rappresenta il 50 per cento dell'intero stanziamento a favore dell'industria, in Italia siamo appena al 10 per cento.

Tutte queste cifre sono qui, a disposizione degli onorevoli deputati. È inutile che io aggiunga che qualsiasi ulteriore informazione possa essere desiderata, troverà la nostra organizzazione aperta e pronta ad evaderla.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Bonifacio per l'interessante relazione, in cui mi pare abbia dimostrato come l'indagine sul terziario avanzato sia strettamente collegata a quella sulla domanda pubblica.

Passiamo ora alle domande.

ANTONINO CUFFARO. Presidente Bonifacio, ho apprezzato molto il fatto che lei abbia insistito parecchio sui problemi della ricerca applicata. Ci muoviamo in un settore che senza ricerca è certamente privo di una qualsiasi possibilità di affermazione. Le cifre che ci ha fornito sullo sforzo di ricerca dell'Aeritalia sono ragguardevoli, però lei ha osservato che questo sforzo è autofinanziato per buona parte dall'Aeritalia e ha messo anche in causa le procedure della legge n. 46 del 1982 relativa ai fondi per l'innovazione e per la ricerca applicata. Allora, a questo punto, mi pare che si ponga una domanda, e cioè quali sono, secondo lei, le ragioni per cui, nonostante vi siano stati massicci stanziamenti su questi due fondi, l'Aeritalia non abbia potuto goderne per i propri programmi. Sono d'accordo con lei sul fatto che la legge debba essere riformata e che le procedure siano intollerabili, comportando un periodo di gestazione di ventiquattro mesi e, in qualche occasione, di trentadue mesi, mentre in altri paesi le procedure si esauriscono in tre-quattro mesi e, nel tempo che noi

impieghiamo per accendere la convenzione, molto spesso si esegue la ricerca.

La seconda domanda riguarda il piano spaziale. Nella legge finanziaria abbiamo avuto una decurtazione dei fondi per tale piano, che sono passati da 119 a 50 miliardi. Nel corso della discussione della legge finanziaria non abbiamo potuto ottenerne il reintegro, però siamo riusciti a varare un ordine del giorno unitario in cui si impegna il Governo a ripristinare gli stanziamenti; anzi da un rapporto con il professor Guerriero abbiamo potuto capire, nella Commissione pubblica istruzione (il piano spaziale, proprio per il collegamento con il Consiglio nazionale delle ricerche, risponde un po' alla Commissione pubblica istruzione piuttosto che a questa Commissione, ed è una sfasatura), che bisognerebbe andare oltre i 119 miliardi e arrivare alla quota di 190 miliardi almeno per poter rispettare i programmi. Allora le domando se vi sono delle commesse bloccate per effetto del taglio degli investimenti per il piano spaziale e quali ripercussioni si sono avute sull'attività produttiva dell'Aeritalia, e quindi sull'occupazione. In altri termini vorrei sapere se, per effetto dei tagli, in questo momento vi sono settori, zone, direttamente dell'Aeritalia o di società ad essa collegate, che stanno segnando il passo con ripercussioni negative sull'occupazione: non vorrei parlare di cassa integrazione, ma è probabile che vi sia anche qualche aspetto di questo genere.

Ho preso buona nota della questione del CIRA. Mi pare sia un problema che tutte le forze politiche dovrebbero riesaminare rapidamente. Non ci serve una proliferazione di centri di ricerca, ma riteniamo che, per quanto riguarda il CIRA, vi siano fondate ragioni per l'istituzione di un centro di ricerche aeronautiche ed aerospaziali, anche se non crediamo (ma mi sembra che lei abbia espresso un'opinione e non certamente una determinazione o una indicazione) che un centro del genere possa essere gestito da un'agenzia spaziale. Sono d'accordo con lei sul fatto che esista il problema della gestione del piano spaziale e

quindi uno stato di precarietà che deve essere eliminato, perché non è possibile che il CNR, anche se oggi ha avuto l'affidamento a tempo indeterminato, continui a gestire il piano spaziale senza sapere quale sarà la sua sorte futura come ente di gestione di un programma spurio rispetto ai progetti finalizzati e senza alcun collegamento con i programmi spaziali che non fanno capo al piano spaziale nazionale. C'è anche questa grossa incongruenza, e cioè che una parte dei programmi è collegata con programmi di altri paesi, ma non è legata alla gestione del CNR ed è direttamente gestita dal ministro per il coordinamento della ricerca scientifica, e il Consiglio nazionale delle ricerche a volte non conosce nemmeno quali sono le intese. Quindi, esiste questo grosso problema del CIRA. Sarebbe utile per la Commissione industria, ma più in generale per il Parlamento, avere delle indicazioni precise da parte dell'Aeritalia su un progetto di istituzione del CIRA, al di là dei problemi di finanziamento, che debbono essere certamente affrontati, e di gestione che riguardano anche direttamente la sfera legislativa.

Inoltre, vorrei avere qualche indicazione sul funzionamento del consorzio che è stato creato dall'Aeritalia con altre società, che sono state ricordate dal presidente Bonifacio, come la *British Aerospace*, e paesi, come il Canada, per la commercializzazione dei prodotti, che sono il prodotto diciamo delle esperienze con lo *Spacelab*. Vorrei capire se c'è già qualche programma per la commercializzazione dei prodotti e se vi sono linee di previsione.

Ultima questione (questa è veramente marginale): l'Aeritalia ha acquisito una quota del pacchetto azionario della Meteor. Vorremmo capire se l'ha fatto per evitare che da quella società possano venire delle spinte in concorrenza o se ha dei programmi di utilizzazione, e quindi se l'ingresso nella società da parte dell'Aeritalia è legato a progetti di produzione e di lancio di nuovi prodotti in un settore quanto mai aperto alla concorrenza internazionale.

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Al presidente Bonifacio, che ringrazio, pongo tre questioni che ritengo siano molto pertinenti all'indagine che stiamo svolgendo. La prima è questa: come Commissione siamo reduci da un incontro, svolto stamane, con una delegazione della commissione del Parlamento europeo, l'interfaccia europeo di questa Commissione, che aveva per oggetto non la materia spaziale o aeronautica, ma l'unificazione del mercato europeo. Ora, nella sua esposizione mi è parso di cogliere una particolare insistenza sulla difesa del mercato nazionale come condizione per la difesa dell'industria nazionale. A parte la mia opinione in proposito, credo che il grado di internazionalizzazione generale dell'industria italiana sia tale che postuli la massima unificazione del mercato europeo. Ma volevo chiederle se nel settore dell'aeronautica ritenete utile e possibile individuare aree di commessa pubblica di beni standardizzabili a livello europeo, da assegnare attraverso concorsi aperti a tutte le aziende europee o preferibilmente ad un consorzio di aziende europee nel civile, quello che a me pare avvenire sul piano militare, che finirà su questa base per essere l'unica forma di integrazione europea, in qualche caso anche *extra-europea*.

Lei ci ha parlato - è un dato particolarmente significativo - del livello delle spese di ricerca e sviluppo sul fatturato dell'Aeritalia sul campo civile. Vorrei sapere, se è possibile, quale è la composizione della spesa per la ricerca e sviluppo nei due settori dell'Aeritalia (settore civile e settore militare). Sempre se è possibile, non pretendendo evidentemente delle quantificazioni, ma un giudizio complessivo, chiedo qual è il grado di valorizzazione dell'innovazione del settore militare rispetto a quello civile, quante innovazioni significative dell'Aeritalia nel campo militare sono state valorizzate poi nel campo civile.

Il terzo gruppo di questioni riguarda il terziario avanzato. È abbastanza noto a tutti che il maggiore grado di terziarizzazione, intesa come quota di servizi

all'industria, è presente nelle industrie avanzate piuttosto che nelle industrie tradizionali e mature. In questo senso l'industria aeronautica potrebbe essere un osservatorio interessante. È possibile, se non in questa sede, magari facendoci pervenire successivamente delle notizie in proposito, avere più che dei dati, delle tendenze: è cresciuta la quota di servizi all'industria interna, nell'Aeritalia, con riferimento ai servizi amministrativi, di *marketing*, di addetti all'informatica? È cresciuta anche quella esterna? In quale misura e in quale rapporto fra di loro? Qual è l'incidenza, se è stimabile, sul valore aggiunto della quota dei servizi dell'interno dell'Aeritalia e quali effetti ha avuto sull'occupazione e sulle sue possibili evoluzioni?

Credo che questa sia la materia che interesserà anche ai fini di una conclusione della nostra indagine. Non so se è in grado di rispondere in questa sede.

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Non completamente.

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Un osservatorio qual è quello costituito dall'industria aeronautica è sicuramente significativo, sotto questo profilo.

GIOVANNI SALATIELLO. Io vorrei porre al presidente dell'Aeritalia quattro domande. La prima non è una vera e propria domanda. Vorrei sapere in poche battute se la committenza pubblica si rivolga a tutta l'industria aeronautica italiana. Vorrei anche chiedergli se ci può fare un panorama dell'industria aerospaziale italiana e dei rapporti reciproci fra industrie private e quelle a partecipazione statale.

Qual è il pensiero dell'ingegner Bonifacio sulla mancata partecipazione nei tempi passati dell'Italia ad alcuni programmi europei (mi riferisco all'*Airbus*) che poi hanno avuto successo e nell'ambito dei quali la mancata partecipazione dell'Italia ha dato maggiore spazio alle altre nazioni europee?

La terza domanda si collega alla domanda dell'onorevole Cerrina. C'è stato questo accenno ripetuto alla necessità di sostenere l'industria nazionale, sviluppando ad esempio un'operazione simile a quella dei francesi, che hanno riattivato una linea di fabbricazione per il *Transall*, laddove il G-222 avrebbe potuto essere utilmente impiegato. Ci si è riferiti anche all'acquisto degli aerei per la lotta contro gli incendi, cioè dei *Canadair*. Vorrei sapere se ciò non sia superato dai tempi che viviamo e se questi cedimenti ad altre nazioni non siano compensati da programmi internazionali ai quali l'Italia partecipa o può partecipare. Da ultimo vorrei chiarito come mai si intendono impiegare gli aerei *Partenavia*, che non mi pare siano adatti ai « servizi taxi ». Allora, quali sono le ragioni per le quali l'Aeritalia, unitamente alla FIME, è entrata in partecipazione in questa società abbastanza recentemente ?

MICHELE VISCARDI. Innanzitutto voglio ringraziare l'ingegnere Bonifacio. Credo che anche questo nostro incontro risenta dei chiarimenti e degli scambi di opinioni intervenuti già negli incontri precedenti. Debbo rivolgergli solo qualche domanda ulteriore di specificazione.

Certamente l'Aeritalia ha avuto una evoluzione e uno sviluppo in questi anni che hanno costituito una opportunità nelle varie aree di insediamento (mi riferisco in particolare a quella napoletana, data la differenza rispetto all'area torinese) per una espansione probabile delle subforniture. La valutazione che chiedo è la seguente: quali effetti ha avuto questo rapporto con i fornitori esterni rispetto alla vostra evoluzione tecnologica e qual è il giudizio sulla loro qualità attuale. Questa domanda gliela faccio anche per cogliere, rispetto a giudizi passati, se ci sono dei dati nuovi in ordine ai quali anche la vostra presenza ha svolto un ruolo importante.

Certamente l'espansione della vostra attività e anche un certo evolversi dell'organizzazione aziendale in genere, vi ha portato, come altri, a spostare fuori dell'am-

bito aziendale alcuni servizi che prima producevate in proprio, a sussidio della vostra produzione. Mi interesserebbe sapere se questo processo è intervenuto anche da voi, in quale misura è riuscito a produrre all'esterno della vostra azienda delle novità classificabili, come richiama prima l'onorevole Cerrina, fra quei servizi all'industria che sembrerebbero essere in prospettiva una delle aree di interesse dal punto di vista anche occupazionale

Dal momento che voi produceste un prodotto particolare, che comporta anche l'assistenza successiva e che proprio per la complessità del prodotto che fornite non è delegabile, ma consente, a mio avviso, la possibilità di produrre insieme al prodotto fisico anche una serie di forniture, di servizi reali, che passano però attraverso gli uomini più che attraverso le cose, in quale misura lo sviluppo di questi anni vi ha già attrezzato in questo senso? Avete opinioni in proposito, tenuto anche conto dello sviluppo di alcuni vostri prodotti (oggi il G-222 domani l'ATR-42 certamente vi offrono delle opportunità che ieri non erano disponibili), che possono qualificare una presenza del nostro lavoro in termini di servizi di una certa qualità? In altri termini, voi stessi produceste questo terziario avanzato a sussidio del prodotto che voi realizzate ?

SANTINO PICCHETTI. Lei, presidente, nella sua introduzione si è richiamato molto spesso - e a ragione - all'esigenza della programmazione nel settore, soprattutto alla programmazione della domanda pubblica, che dà certezza all'attività produttiva, denunciando anche questa percentuale bassa di incidenza in Italia sul fatturato della domanda pubblica, pari al 30 per cento. Non so se questa è la media globale, o anche la percentuale sul fatturato Aeritalia.

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Si tratta della media globale: la nostra è più alta.

SANTINO PICCHETTI. Questo è molto importante saperlo. Comunque oggi la per-

centuale è bassa. È questa la ragione dell'indagine che stiamo portando avanti. Da tale indagine sembra che emerga abbastanza nettamente un'esigenza di premere sulla domanda pubblica che sia finalizzata allo sviluppo di settori trainanti come può essere questo aerospaziale. Il problema che vorrei esporre è questo: si tratta di programmare la domanda pubblica e subito dopo di intervenire sul riordino del comparto nel suo insieme. Voglio dire che il settore pubblico che è presente nel comparto aeronautico ha bisogno - è un mio pensiero, ma vorrei sentire la sua opinione - di un riordino, se è vero quello che si legge sulla stampa dove si avvertono elementi di concorrenzialità tra aziende che operano nel campo aeronautico e sono tutte aziende pubbliche.

Vorrei sapere se, una volta acquisito il concetto della programmazione della domanda pubblica, lei pensi che si debba mettere in piedi un organismo - e quale - capace di coordinare l'attività delle aziende pubbliche nel settore, di superare elementi di concorrenzialità, di concentrare i mezzi e le risorse. Ad esempio, nel campo della produzione di equipaggiamenti per il settore aeronautico c'è una pleora di aziende che producono tali equipaggiamenti, c'è uno sperpero non solo di ricerca, ma anche di mezzi.

Riassumo chiedendole quale sia la sua opinione in merito alla situazione del settore delle aziende aeronautiche e quale organismo lei pensi possa essere creato per dare, una volta programmata la domanda pubblica, efficienza, produttività e capacità concorrenziali al settore aeronautico italiano.

PRESIDENTE. Vorrei rivolgerle anch'io due brevi domande. Noi notiamo una carenza o una mancanza di coordinamento tra i centri decisionali di spesa il che provoca, a nostro avviso, ritardi, disfunzioni e, quindi, anche delle diseconomie. Avete notato anche voi tali diseconomie nel vostro settore e, in caso di risposta affermativa, quali rimedi suggerite?

In secondo luogo, lei ha parlato di procedure piuttosto laboriose negli appal-

ti e noi le conosciamo. Avete notato inconvenienti, difficoltà o magari concorrenti sleali? Se sì, quali rimedi suggerite perché sia garantita una maggiore trasparenza negli appalti pubblici?

RENATO BONIFACIO, Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA. Vorrei chiedere scusa *a priori* se non ho recepito in maniera chiara qualche domanda e vorrei pregare gli onorevoli deputati, nel caso in cui la mia risposta non fosse adeguata, di dirmelo sinceramente.

Seguendo l'ordine delle domande, vorrei iniziare da quelle dell'onorevole Cuffaro. Forse una mia affermazione è stata interpretata in maniera non giusta, dal momento che si è pensato che la ricerca e lo sviluppo dell'Aeritalia fossero in gran parte autofinanziati. Ho indicato la cifra di 290 miliardi come spesa totale ed ho detto che di questi 75 miliardi sono stati finanziati direttamente dall'Aeritalia. Sono stati finanziati direttamente dall'Aeritalia o per una libera scelta dell'Aeritalia stessa, perché noi riteniamo che una parte dei nostri ricavi debba essere destinata alla ricerca o anche perché, pur avendo ottenuto, grazie alla legge n. 675 del 1977 ed alla legge n. 46 del 1982, dei finanziamenti a fronte del programma *ATR 42* ed a fronte di altri programmi, per le complicazioni della burocrazia a tutt'oggi non una sola lira è entrata nelle casse dell'Aeritalia. È chiaro, d'altronde, che questa non poteva sottrarsi al finanziare in proprio lo sviluppo dell'*ATR 42*, pena il rischio di « perdere l'autobus ». Oggi siamo arrivati al punto che, durante questo mese, la prima fusoliera verrà spedita in Francia negli stabilimenti di Tolosa ed ancora ci stiamo interessando per sollecitare il pagamento da parte dei vari enti dell'amministrazione dello Stato.

Desidero ripetere qui quanto ho detto in più occasioni: non è la volontà politica che manca nel sostenere l'industria, ma è il sistema italiano che annulla completamente la volontà politica. In sostanza, se un certo numero di miliardi, decisi a livello politico, potessero arrivare subito

all'industria, le darebbero un concreto vantaggio; quando arrivano - come talvolta è accaduto - dopo anni, a causa dell'inflazione e degli interessi accumulati sui finanziamenti effettuati dall'industria, l'effetto è molto inferiore a quello previsto inizialmente. Quindi, se l'Aeritalia non ha potuto godere di determinati finanziamenti, non è certo per mancanza di volontà, ma per le complicazioni e le difficoltà del nostro sistema ancora estremamente antiquato. Vorrei dire a tale proposito che tempo fa cercai di lanciare un'idea in merito alla ricerca IMI: mi ero chiesto se non sarebbe stato possibile, dopo un esame molto sommario, e il rilascio di una fideiussione da parte dell'azienda impegnata a restituire i fondi se, alla fine della valutazione globale, non dovesse venire approvato il progetto di ricerca, incominciare ad anticipare subito i fondi richiesti. La risposta è stata negativa e fino ad oggi non è stato possibile portare avanti quest'idea.

Per quanto riguarda il piano spaziale nazionale, c'è stata una riduzione da 190 a 50 miliardi ed abbiamo rivolto al Governo la richiesta di ripristinare gli stanziamenti. Noi contiamo su tale ripristino. Indubbiamente tutto il piano spaziale nazionale è in fase di revisione e gli impegni iniziali non sono più sufficienti a coprire le reali esigenze del momento, anche perché si sono fatti passi notevoli che hanno consentito al nostro paese di essere chiamato a partecipare a programmi di grande impegno e che, quindi, richiedono maggiori fondi a disposizione.

In questo settore mi fa piacere ricordare che la nostra azienda è impegnata in taluni programmi veramente d'avanguardia, in collaborazione con l'ESA ed anche con la NASA, programmi previsti nel piano spaziale nazionale. Vorrei ricordare soltanto quello del cosiddetto « satellite appeso » o « satellite con il filo », un satellite che dovrebbe essere calato dallo Shuttle per poter raccogliere dati in zone della atmosfera nelle quali un satellite normale non potrebbe autosostenersi. Noi sviluppiamo il satellite, mentre l'industria americana - nel caso specifico la *Martin Mar-*

riet - è stata incaricata di sviluppare il verricello che dovrebbe consentire di lanciare il satellite e poi di recuperarlo.

Un altro programma d'avanguardia è l'IRIS: si tratta di un lanciatore di piccoli satelliti dallo Shuttle. Tale programma in Italia vede collaborare l'Aeritalia e la BPD e in America la NASA.

Dalla stessa NASA siamo stati incaricati di sviluppare un satellite, il *Lageos*, che è destinato a studiare la configurazione del nostro pianeta. Questo soltanto per citarne alcuni fondamentali. Quindi, è chiaro che, partecipando a questi programmi, il fabbisogno si dilata, e vorrei dire che, se ci proiettiamo nell'avvenire e vogliamo mantenere il passo, non perdere l'autobus per quanto riguarda le stazioni spaziali, l'impegno diventerà ancora più elevato.

L'Aeritalia anche in questo campo è all'avanguardia in quanto, come produttrice e costruttrice dello *Spacelab*, si trova ad avere in mano quello che, a giudizio di tutti i tecnici del settore, sarà il componente base delle nuove stazioni spaziali. Per lo *Spacelab* noi abbiamo collaborato moltissimo con l'industria tedesca, in particolare con la *Erno*, e continuiamo questa collaborazione in due nuovi programmi: *Olympus* e *Columbus*. Se la Commissione lo desidera, potremo mandare una estrema sintesi su tutti questi programmi ai quali guardiamo.

Mi è stato chiesto se la riduzione degli stanziamenti ha bloccato delle commesse. Non le ha bloccate, ma ne ha ritardato lo sviluppo e fino a questo momento non ha creato problemi di disoccupazione o di scarso carico di lavoro, perché prudentemente l'industria, e noi per primi, ha limitato la propria espansione. Quindi, siamo in una situazione tale che, se ci fosse un aumento degli stanziamenti, potremmo ampliare i nostri organici; con quelli attuali riusciamo a far fronte agli impegni in parte ridimensionati. Avevamo un programma di espansione al quale abbiamo soprasseduto in attesa di vedere che cosa succede a livello di piano spaziale nazionale. Nonostante questo, come forse a molti di lor signori è noto, l'Aeritalia

ha realizzato a Torino un centro d'integrazione per satelliti, che è certamente tra i primi in Europa e l'unico in Italia. Presidente, sarebbe per noi motivo di grande soddisfazione se un giorno la Commissione volesse visitare i nostri impianti di Torino anche per la parte spaziale.

All'onorevole Cuffaro non sembra opportuno che l'agenzia spaziale possa e debba controllare il CIRA. Mi riferisco soprattutto all'esempio americano, dove la NASA, come lei sa, controlla sia la parte spaziale sia quella aeronautica, perché in avvenire potrebbe diventare molto labile la linea di distinzione tra una cosa e l'altra. Una difficoltà per il lancio del CIRA è stata quella di individuare quale struttura deve darsi carico del CIRA. Fino ad oggi non è stato possibile risolvere questo problema, per cui, come ho detto nella mia relazione, l'Aeritalia sta cercando di promuovere un consorzio insieme alla regione Campania e ad altre industrie per poter avere un ente che si possa dare carico effettivamente di questo programma, altrimenti, a mio avviso, passeranno altri quindici anni e ci ritroveremo in quest'aula a lamentarci perché il CIRA non è stato costituito.

MICHELE VISCARDI. Mi scusi se l'interrompo. Poiché si parla da tempo di questo consorzio, di chi deve parteciparvi o no, proprio per consentire alle forze politiche e ai gruppi parlamentari di dare anche nelle sedi naturali un apporto più puntuale, sarebbe il caso che indicaste non solo una vostra aspirazione al consorzio, ma anche il modello che, secondo voi, è più corrispondente alle prospettive. Questo perché si parla da anni di questo consorzio, del ruolo delle regioni, eccetera, però non si capisce bene la natura, le modalità attraverso le quali pervenirvi. Quindi, se fate un ulteriore sforzo perché si capiscano gli interlocutori veri di questo discorso, probabilmente le forze politiche saranno poste in grado di rimuovere ostacoli e difficoltà.

ANTONINO CUFFARO. Secondo me, struttura prevista o auspicabile e anche programmi.

MICHELE VISCARDI. Ma questo attiene ai modelli di gestione più che di realizzazione.

ANTONINO CUFFARO. Siccome abbiamo un progetto di riforma dell'organizzazione della ricerca, progetto che investe il CNR e gli altri enti pubblici, è molto importante avere dall'Aeritalia suggerimenti e anche programmi ai quali poi poter collegare un'eventuale struttura di gestione.

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Certamente. Devo dirle che una delle maggiori difficoltà che abbiamo incontrato è stata quella di individuare la forma giuridica che dovrebbe darsi carico di questo consorzio, perché lei può spaziare tra mille soluzioni diverse: da una nuova unità nell'ambito del CNR, che non sarebbe certamente auspicabile per tanti motivi...

ANTONINO CUFFARO. Così com'è il CNR, no.

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Appunto... a qualche cosa gestito da un consorzio, a un ente *ad hoc*, autonomo, come esistono altri centri nazionali, oppure (questa è la soluzione da me prospettata) a un centro di ricerca di questa agenzia che da spaziale diventerebbe aerospaziale. Indubbiamente anche noi sentiamo (onorevole Viscardi, ne prendiamo nota, vediamo che cosa possiamo fare) questo doppio indirizzo di programmi spaziali, una parte gestita direttamente dal Ministero della ricerca e l'altra dal CNR. La nostra opinione è che, con i mezzi a disposizione, quelli che stanno gestendo questi programmi stanno facendo veramente i salti mortali per portarli avanti e direi che li hanno portati avanti egregiamente. Certamente questo dualismo verrebbe eliminato nel momento in cui fosse possibile avere in Italia questa agenzia spaziale o, come io auspico, aerospaziale.

L'onorevole Cuffaro ha anche parlato di un consorzio per lo *Spacelab*. Forse

qualche mia frase è stata interpretata male: non esiste ancora un consorzio, ma certamente esiste una unità di intenti da parte italiana e tedesca di utilizzare al massimo lo *Spacelab* come elemento di base...

ANTONINO CUFFARO. In una relazione sullo stato di avanzamento dei programmi spaziali nazionali e internazionali si dice che esiste un consorzio fra Gran Bretagna (*British Aerospace*), Canada (*SPAR*), Olanda (*Fokker*) e Italia (*Aeritalia* e *Selenia*).

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Non so se questo consorzio si riferisce allo *Spacelab* o a qualche nuovo...

ANTONINO CUFFARO. Si riferisce allo *Spacelab*.

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Devo controllare la notizia, perché a me personalmente non risulta che oggi ci sia qualche cosa del genere. Che lo *Spacelab* sia stato realizzato da un consorzio che faceva capo alla *Erno* e a cui partecipavano in misura maggiore o minore molte delle aziende che lei ha indicato, questo è un fatto incontrovertibile. La maggior parte di questo consorzio è stata sviluppata dall'Italia in Germania; la partecipazione degli altri paesi è stata inferiore. Ma questo non è un consorzio per la commercializzazione; è stato un consorzio per la realizzazione dello *Spacelab*. Comunque, ne prendo nota e cercherò di essere più preciso in un secondo momento.

Infine, l'onorevole Cuffaro mi ha chiesto perché l'*Aeritalia* ha acquistato il 50 per cento della *Meteor*.

ANTONINO CUFFARO. Non ricordavo la percentuale.

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Oggi come oggi è del 50 per cento. Il motivo è molto semplice: noi siamo

profondamente convinti che, almeno per quanto riguarda l'Aeronautica militare, guardando non al prossimo decennio o ventennio, ma agli anni futuri, la domanda si sposterà sempre più verso velivoli non pilotati e verso satelliti. Questo è il motivo per cui la nostra azienda guarda con estremo interesse ai due nuovi settori. L'assunzione da parte dell'*Aeritalia* di partecipazione nella *Meteor* credo che abbia consentito a questa società di fare un salto di qualità notevolissimo e oggi di candidarsi come fornitrice per le stesse forze armate italiane (non solo l'aeronautica, ma anche l'esercito), e in qualche breve accenno nella mia relazione ho fatto riferimento all'opportunità di difendere la produzione italiana e di assicurare al nostro paese la capacità di produrre questi nuovi mezzi senza pilota alla stessa stregua di quanto stanno facendo altri paesi europei, specificamente Inghilterra, Francia e Germania.

Chiedo scusa all'onorevole Cuffaro se alcune risposte non sono state precise, ma mi ritengo a sua disposizione. L'onorevole Cerrina ha fatto riferimento ad un incontro con la Commissione parlamentare europea, in cui si è dibattuto il tema di come unificare il mercato europeo ed ha rilevato, se ho ben capito la sua osservazione, un desiderio, nella mia relazione, di difesa del mercato nazionale.

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Ho notato una insistenza, probabilmente nemmeno un desiderio.

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Io direi che tra la dichiarazione di buona volontà ed il modo di operare c'è un abisso. Oggi come oggi, mi sembra che talvolta la buona volontà da parte europea venga richiesta soltanto all'Italia e non viceversa, quando si tratti di esportare i prodotti di altri paesi.

Io credo che uno dei settori considerati come una gelosa prerogativa dai vari paesi sia proprio quello aerospaziale, perché tale settore è estremamente strategico. Mi riferisco ad alcune conclusioni

di un gruppo di lavoro a suo tempo nominato dal Presidente degli Stati Uniti, il quale ha sottolineato che tale settore è strategico perché garantisce la difesa e nello stesso tempo assicura i trasporti, entrambe cose di importanza strategica per un paese. Vorrei aggiungere, in terzo luogo, il *fall-out* con sviluppi in settori talvolta imprevedibili.

È stato chiesto se c'è una domanda pubblica in Italia, essendoci un'industria che può farvi fronte. Ritengo personalmente che alla stessa stregua di quanto avviene negli altri paesi, la produzione nazionale dovrebbe avere la massima considerazione e che, per lo meno, a parità di altre condizioni dovrebbe essere prescelta per gli impieghi nazionali. Se un giorno ci sarà un mercato europeo veramente aperto anche ai nostri prodotti, il discorso potrà essere certamente diverso. Fino ad oggi non abbiamo venduto quasi nulla dei nostri prodotti nel mercato europeo. Le nostre esportazioni, così come le esportazioni di altre industrie aerospaziali, sono state possibili solo verso paesi terzi, al di fuori della Comunità europea. Ho citato il caso del G-222, perché è un caso veramente emblematico: la forza aerea francese doveva sostituire aerei più o meno delle dimensioni dei G-222, leggermente più piccoli di tale aereo. Poteva essere adottato il G-222; ciò non si è potuto verificare per l'opposizione a livello governativo, a livello industriale, verso l'importazione di prodotti dall'Italia e si è preferito rilanciare una linea di un prodotto obsoleto, di gran lunga più grande del G-222, che si colloca a metà strada tra il G-222 e Lockheed C-130, addirittura mettendone in produzione 75, quando il fabbisogno della forza aerea era limitato a 25. Io personalmente non vedo perché dobbiamo essere quelli che per primi aprono le porte alla concorrenza da parte degli altri paesi del mercato comune.

Oggi aree di commesse pubbliche da affidare all'industria europea a mio avviso esistono soltanto nel settore militare, ma questa è una necessità che non ha altre alternative se non l'acquisto dagli Stati

Uniti o dalla Russia. Quindi, ben venga questa collaborazione europea. Ho detto in altre sedi che il fatto che i maggiori paesi europei si siano messi d'accordo per sviluppare il nuovo aereo di difesa e di intercettazione costituisce per me veramente una svolta storica. Questo consente di poter mettere insieme il meglio delle tecnologie oggi disponibili nei vari paesi, consente di sviluppare un programma che parte già con un quantitativo valutabile intorno a 800-1000 velivoli e soprattutto consente di avere un aereo europeo a disposizione per l'esportazione. Questo automaticamente eliminerà la concorrenza fra i paesi europei e darà a tutta l'Europa maggiore forza per competere con la concorrenza, soprattutto americana. Non credo infatti che ci saranno possibilità di vendere al di fuori, nel terzo mondo.

Qual è la ripartizione della spesa di ricerca e sviluppo tra civile e militare? *Grosso modo*, di quei 290 miliardi da me indicati, oggi il 75 per cento è militare, il 25 per cento è civile. Forse, se cerchiamo di proiettarci nel futuro, queste percentuali dovrebbero ridursi la prima e aumentare la seconda. Sono percentuali estremamente variabili da anno a anno, perché c'è un anno in cui c'è tutto lo sviluppo del 767, c'è l'anno in cui c'è lo sviluppo dell'AMX. Sono percentuali variabili.

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Questa è una media su alcuni anni, è una media ponderata?

RENATO BONIFACIO, *Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA*. Le percentuali da me indicate si riferivano ai 290 miliardi per il 1983. Pensando ad una media proiettata su più anni, direi che si riduce la percentuale militare e aumenta la percentuale civile. *Grosso modo* direi che la percentuale militare può essere i due terzi, quindi il 65-66 per cento e la civile un terzo.

Per quanto riguarda la ricaduta delle innovazioni dal campo militare al settore civile, un elenco potrebbe essere molto

lungo. Ho citato il caso dell'aereo cisterna KC135, che è diventato il 707. Direi anche che nel campo motoristico la ricerca per avere motori *jet* sempre più spinti per velivoli militari ha portato agli attuali motori per gli aeroplani commerciali. Le ricerche sull'impiego di nuovi materiali per gli aerei militari hanno avuto una ricaduta sugli aerei commerciali; i successivi affinamenti effettuati per gli aerei commerciali sono poi stati utilizzati per gli aerei militari. Oggi come oggi, prevediamo un sempre maggiore impiego delle fibre di carbonio in molti settori diversi, innanzi tutto quando è necessario operare delle corazzature di mezzi terrestri, di mezzi aerei, ed anche di parti particolari di mezzi navali. C'è da prevedere un *fall-out* dell'aeronautica su tanti settori, anche quello medico. Come è noto a tutti, le prime esperienze condotte in quasi assenza di gravità nello *Space-lab* in campo medico hanno dimostrato la possibilità di poter disporre di medicinali, oggi non ottenibili economicamente in presenza della forza di gravità.

Ritengo che tutto quanto nasca nel settore militare nel tempo abbia delle applicazioni sulle attività commerciali, nella vita di tutti i giorni.

Per quanto riguarda il terziario avanzato, non sono in condizioni di rispondere esattamente oggi, se non per grandi linee. Indubbiamente vedo che, stando alle statistiche interne, il terziario avanzato cresce rapidamente anche nell'interno della nostra industria. La parte relativa alla progettazione, alla commercializzazione e alla gestione diventa sempre più preponderante e se si fa riferimento a quelle che potranno essere le fabbriche del futuro, evidentemente la componente dell'impiego di concetto è destinata a diventare prevalente. Questo a mio avviso non dovrebbe comportare nel nostro settore dei gravi problemi occupazionali, ma dovrebbe consentire con le forze disponibili di sviluppare una cifra di affari molto maggiore. Noi siamo riusciti ad aumentare il nostro fatturato e ad arrivare alle cifre attuali mantenendo ferma l'occupazione e questo forse in parte può rispondere

ad un'altra domanda rivolta dall'onorevole Viscardi. La politica dell'Aeritalia è stata sempre quella di fare ampio ricorso alle subforniture e di configurarsi sempre più come azienda sistemistica. Evidentemente la pesante crisi che ha colpito il mercato civile ci ha costretti ad una battuta d'arresto in questa nostra politica, rendendo necessario svolgere al nostro interno del lavoro che avrebbe dovuto essere subappaltato. Ci auguriamo, però, che questa sia una fase transitoria e che con la ripresa del mercato civile ci sia possibile di riprendere la nostra politica tendente a sviluppare l'indotto, come abbiamo fatto soprattutto nella zona campana.

L'onorevole Salatiello ha parlato della panoramica dell'industria aerospaziale italiana. Oggi tale industria si incentra attorno ad un numero molto limitato di aziende, la più grande delle quali è l'Aeritalia, la seconda, come dimensioni, è l'Augusta. Per rimanere nel campo del sistema velivolo, devo ricordare l'Aermacchi e la Piaggio. Esiste anche la Partenavia, che oggi è ormai appendice dell'Aeritalia. Nel campo motoristico, l'azienda più grande nel settore è certamente la FIAT Avio, la seconda è l'Alfa Romeo Avio; segue, a diverse distanze, la parte motoristica della Piaggio.

Nel campo dei produttori dei sistemi spaziali esistono praticamente solo due aziende, l'Aeritalia e la Selenia Spazio nella quale l'Aeritalia ha una partecipazione del 25 per cento. Un accordo tra le due aziende lascia alla Selenia Spazio la responsabilità della realizzazione dei satelliti prevalentemente destinati alle telecomunicazioni (alla cui produzione, per altro, l'Aeritalia partecipa perché fornisce il veicolo, sotto sistemi per il controllo termico e parte delle attrezzature) e lascia, invece, all'Aeritalia la responsabilità per la realizzazione di satelliti scientifici e in generale di satelliti destinati ad impieghi diversi dalle telecomunicazioni, nonché la partecipazione a programmi di lanciatori ed a programmi di veicoli spaziali nel senso più vasto della parola.

Questa intesa con la Selenia funziona egregiamente e credo che abbia prodotto risultati notevoli, in quanto anche il compito di chi doveva gestire il piano spaziale nazionale o i rapporti con le aziende estere è stato notevolmente semplificato.

A livello di produttori di subsistemi, va ricordata certamente la BPD per la parte motoristica e va ricordata la FIAR per la parte di subsistemi elettronici. In particolare, tra la Selenia Spazio, l'Aeritalia e la BPD esiste un accordo di consorzio per un'intima collaborazione nel settore spaziale.

Il problema si complica quando si passa agli accessoristi, che sono numerosi e per la maggior parte sono privati. L'Aeritalia ha ereditato lo stabilimento di Nerviano, che ha completamente trasformato, e l'Agusta ha acquistato la OMI. La politica seguita dall'Aeritalia in questo particolare settore è stata quella di dotarsi in casa delle capacità sistemistiche, perché un'azienda produttrice di qualsiasi tipo di oggetto volante non può non essere capace di concepire il sistema nel suo complesso, quella che in gergo viene chiamata avionica. Nello stesso tempo, ci sono determinate apparecchiature o equipaggiamenti che sono determinanti per il funzionamento dell'oggetto volante e che non sempre sono disponibili sul mercato. Quindi, l'Aeritalia, a fianco della capacità sistemistica, ha sviluppato anche una capacità di progettazione, sviluppo e produzione di alcuni di questi equipaggiamenti o apparecchiature. Questo ha fatto, seguendo una prassi che è comune a tutta l'industria aeronautica a livello mondiale: analogamente si comportano i nostri colleghi tedeschi, francesi e moltissimi americani.

Per quanto riguarda il vecchio stabilimento di Nerviano, si trattava di uno stabilimento destinato soprattutto a produzioni meccano-ottiche che esulavano dalle direttive di marcia dell'Aeritalia; tuttavia, avendolo ereditato, abbiamo logicamente cercato di darcene carico in qualche modo. Lo abbiamo, pertanto, trasformato in uno stabilimento dove vengono prodotte apparecchiature elettroniche op-

pure elettro-ottiche. Continuiamo a mantenere la produzione e la fornitura di alcuni di questi apparecchi, per i quali il principale cliente è la Oto Melara che ci ha incoraggiati a non smettere queste linee di produzione di cui, in un primo momento, si era anche presa in considerazione la possibilità di una chiusura.

PRESIDENTE. Le sue osservazioni sono interessantissime e, d'altronde, lei non sta facendo altro che rispondere alle domande dei commissari che talvolta hanno esulato dall'oggetto specifico della nostra indagine. Vorrei ricordarle che alla nostra Commissione interessa verificare come la domanda pubblica possa incidere sull'innovazione tecnologica ed il conseguente problema del terziario avanzato.

Quindi, eventualmente, notizie che esulano da questa indagine potrebbe essere così gentile da fornirle per iscritto.

RENATO BONIFACIO, Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA. Aderisco molto volentieri al suo invito. Ritornando al tema di base, credo che la domanda pubblica possa favorire, come ho indicato nella mia breve relazione introduttiva, lo sviluppo dell'industria aeronautica perché può rappresentare una notevole fetta della committenza, degli ordini nelle forme che ho indicato; soprattutto penso che la domanda pubblica possa influire sullo sviluppo di questo settore per la parte di ricerca e sviluppo.

Estendendo forse un po' il concetto di domanda pubblica al sostegno della pubblica amministrazione a questo settore, mi piacerebbe ricordare l'importanza di rivedere profondamente le procedure che governano oggi la concessione delle licenze di esportazione. Vi sono procedure lunghissime, estremamente complicate che penalizzano fortemente l'industria italiana nei riguardi della concorrenza estera, che si muove con estrema rapidità e decisione e vorrei rilevarlo, se mi è consentito, talvolta anche con estrema spregiudicatezza. Se vogliamo rimanere in questo

settore, dobbiamo adeguarci alle situazioni del mercato.

La domanda pubblica (rispondo ad un quesito che mi è stato rivolto) può interessare moltissimo gli aerei della Partenavia o delle dimensioni di questi, perché tali aerei, potendo consentire il trasporto di sei passeggeri o anche otto in alcuni tipi, rappresentano forse la soluzione ideale per servizi di aerotaxi che non hanno niente a che vedere con i servizi di *commuter* o di alimentazione dei grandi aeroporti per i quali è previsto l'impiego dell'ATR42.

In seguito all'ingresso dell'Aeritalia nella Partenavia, ai modelli tradizionali della Partenavia si è aggiunto un velivolo turboelica che dovrebbe essere l'ideale per soddisfare la domanda di enti per la pubblica sicurezza, la protezione antincendio, del mare e delle coste come ho indicato nella mia relazione.

Per il terziario avanzato il contributo dell'Aeritalia è indiretto, in quanto può mettere a disposizione i mezzi che servono in particolare ai trasporti, alle comunicazioni, e stimolare, anche attraverso lo sviluppo della microelettronica, quelli che possono essere i nuovi mezzi, le nuove apparecchiature, che servono oggi per la telematica, l'informatica, per questo che sono le scienze dell'avvenire; ma è solo, almeno come lo vedo io, un contributo indiretto. L'Aeritalia resta sempre una azienda produttrice di mezzi, di velivoli aeronautici e spaziali, e non un'azienda di servizi.

PRESIDENTE. Presidente, la ringrazio ancora per la relazione e per le esaurienti risposte. Le saremmo grati se volesse integrare le domande, che esulavano un po' dai fini dell'indagine, con risposte scritte.

RENATO BONIFACIO, Presidente e amministratore delegato dell'Aeritalia SpA. Lo farò molto volentieri. Invierò poi a tutti i componenti della Commissione la documentazione completa dell'Aeritalia.

PRESIDENTE. La ringrazio.

Audizione del dottor Antonio Cacciavillani, Presidente della Selenia SpA.

PRESIDENTE. Presidente Cacciavillani, lei conosce già gli obiettivi di questa indagine conoscitiva, che stiamo svolgendo da alcuni mesi, sulla domanda pubblica come mezzo di incentivazione all'innovazione tecnologica nella nostra industria e sul terziario avanzato. Pensiamo che il settore dove lei opera possa darci lumi e consigli per ovviare agli inconvenienti che possono essere capitati nel nostro paese, favorire il potenziamento del terziario avanzato e soprattutto agevolare l'innovazione tecnologica mediante un coordinamento della domanda pubblica che riteniamo essenziale per l'impulso e l'innovazione all'interno delle nostre imprese.

Ringrazio lei e i suoi collaboratori, dottori Pucci e Zibellini, per aver accettato il nostro invito.

ANTONIO CACCIAVILLANI, Presidente della Selenia SpA. Ringrazio lei, signor presidente, per averci chiamato ad esporre problemi di estrema importanza sia per noi che lavoriamo nell'industria sia per tutto il paese. Penso che la cosa migliore sia quella di fare una brevissima introduzione per fare conoscere la Selenia forse un po' di più di quanto io penso che possa essere conosciuto nei dettagli, e per poter far presto leggerò alcune note che ho portato con me.

La Selenia è un'azienda che dà lavoro a circa 6.500 persone, svolge la sua attività in cinque stabilimenti: Roma, Fusaro, Giugliano, Pomezia e L'Aquila (Fusaro e Giugliano sono in provincia di Napoli), con un fatturato che nel 1983 ha sfiorato i 500 miliardi di lire, con un aumento del 29 per cento rispetto al 1982 e con un livello di esportazioni superiore al 70 per cento della sua produzione. Io posso dire, penso con legittimo orgoglio, che la produzione *pro capite* (non parlo quindi del fatturato) sviluppata nella Selenia nel 1983 è stata di 88 milioni, entità che nel settore del quale noi ci occupiamo è estremamente interessante.

La produzione è indirizzata, per il 35 per cento, a sistemi per il controllo del traffico aereo, telecomunicazioni ed informatica e per il 65 per cento verso sistemi elettronici per la difesa; di conseguenza, possiamo dire che il 35 per cento della produzione Selenia è civile e il 65 per cento militare. In oltre 20 anni di continuo sviluppo la Selenia ha raggiunto nel proprio campo una posizione tale da potersi annoverare tra le principali aziende europee nel settore dei sistemi elettronici di difesa. In campo nazionale, in una classifica redatta dalla stampa sulla base dei bilanci societari relativi al 1982, la Selenia è il *leader* assoluto nel proprio settore, mentre è settima fra le aziende elettromeccaniche e sessantottesima nel panorama complessivo dell'industria nazionale. Per la sua attività l'azienda si avvale di circa 800 ingegneri e fisici, e di 1.400 diplomati tecnici ed ha un elevato grado di autonomia tecnologica. A proposito di questa autonomia, vorrei dire che noi mediamente paghiamo nell'anno, per brevetti altrui o per *royalties*, 100 milioni, cioè una cifra assolutamente irrisoria considerato il tipo di lavorazioni che eseguiamo.

I bilanci della Selenia negli anni 1981, 1982, 1983 hanno presentato risultati economici positivi dopo sei anni di risultati negativi. Sulla base di recenti decisioni del comitato di presidenza e del consiglio d'amministrazione dell'IRI, la Selenia è capogruppo di un raggruppamento di aziende che operano nel settore dell'elettronica professionale; tali aziende sono: la Selenia, la ELSAG (Elettronica-San Giorgio), la Vitroselenia, la Selenia Spazio, La DEA, L'Ansaldo Elettronica, la Selenia Auto-Trol, in via di costituzione e la SAIMP. Di queste aziende la Selenia verrà a possedere almeno il 51 per cento delle azioni; con questa decisione vengono a confluire in un'unica unità operativa e di pianificazione il preesistente raggruppamento Selenia-ELSAG con le missioni relative ai grandi sistemi civili e militari, nonché le missioni relative alla fabbrica automatica ed a parte dell'elettronica industriale. Il raggruppamento, pertanto, verrà ad operare nei seguenti settori: si-

stemi civili, fabbrica automatica, elettronica industriale per i controlli di processi, sistemi di telecomunicazioni spaziali, sistemi di difesa. Il raggruppamento Selenia-ELSAG sarà costituito da 8 aziende, con un organico complessivo di circa 11 mila persone.

A questo proposito vorrei sottolineare un dato molto importante: ritengo che la ripartizione fra civile e militare - 35 per cento e 65 per cento - sia una ripartizione rischiosa in quanto gli affari che si concludono in campo militare hanno una sinusoide molto spinta ed una programmazione molto difficile. Infatti, noi pensiamo che uno dei vantaggi del raggruppamento Selenia-ELSAG, così come l'ho indicato in questo momento, sarà proprio quello di riequilibrare il militare rispetto al civile. Nel raggruppamento noi otterremo un *optimum* di ripartizione fra le produzioni militari e quelle civili.

Vediamo ora il contesto in cui la Selenia opera. L'industria elettronica professionale, orientata verso i grandi sistemi civili e di difesa, agisce in un ambiente caratterizzato da una rapida e continua evoluzione tecnologica, con obsolescenza estremamente veloce dei prodotti che implica ingenti investimenti nell'attività di ricerca e sviluppo e nell'industrializzazione dei prodotti richiesti. La concorrenza internazionale, molto qualificata, è composta da grandi gruppi industriali di orientamento elettronico, da divisioni specializzate di grandi *corporations* e da imprese minori che operano in segmenti dove dispongono di specializzazioni molto spinte; tra i nomi che si possono accennare in questa esposizione, la Westinghouse, la Thomson CSF, la Philips, la Telefunken per l'Europa. Il mercato occidentale dell'elettronica per la difesa è stato valutato, per il 1983, intorno ai 40 miliardi di dollari, per il 70 per cento è costituito però dal mercato degli Stati Uniti, mentre il rimanente mercato è ripartito fra l'Europa occidentale, il Giappone ed altre nazioni. Nell'Europa occidentale l'offerta è di gran lunga superiore alla domanda, soprattutto da parte della Francia, dell'Inghilterra, dell'Italia e della Germania. Tale offerta,

soddisfatte le richieste interne e della NATO, si rivolge quindi sia ai paesi europei non produttori, sia ai paesi in via di sviluppo; i primi spesso richiedono contropartite di carattere industriale ed accordi di licenza, i secondi sono oggi condizionati negativamente da numerosi fattori, quali: la disponibilità finanziaria ridotta anche per i paesi esportatori di petrolio, gli elevati tassi di inflazione, la difficoltà di accesso ai crediti internazionali e l'instabilità politica. Il mercato annuo potenziale dei sistemi di difesa della Selenia è valutabile in 2 mila miliardi di lire, ripartito variamente fra difesa aerea, missilistica antiaerea, difesa navale, comando e controllo, elettrotecnica terrestre ed avionica. Nel settore civile del controllo del traffico aereo, la Selenia è azienda di livello mondiale, con un mercato annuo potenziale di 200 miliardi di lire, costituito da paesi industrializzati, però non autosufficienti nel settore, e da paesi in via di sviluppo; se si escludono i paesi dotati di industria propria, la Selenia può affermare di aver installato i suoi sistemi in tutto il resto del mondo. L'aeronautica militare italiana e l'azienda nazionale per l'assistenza al volo costituiscono i committenti nazionali. Nel settore dell'informatica per le telecomunicazioni, la Selenia - che si è andata particolarmente specializzando nel tempo nei sistemi di supervisione telefonica - opera nel contesto nazionale con la concessionaria SIP e l'azienda di Stato per i Servizi Telefonici: valgono quindi, in proposito, tutte le considerazioni su investimenti nel settore delle telecomunicazioni e della telematica che sono state oggetto di altri interventi effettuati in precedenza in sede parlamentare.

In estrema sintesi e semplificazione, si può dire che il fatturato 1983 della Selenia è così ripartito: sistemi di difesa, 310 miliardi dei quali 250 per esportazioni (Sud America, paesi mediorientali, Africa e bacino del Mediterraneo); 60 miliardi per consegne ad amministrazioni della difesa italiana; sistemi civili, 170 miliardi, dei quali 90 per l'esportazione di sistemi di controllo del traffico aereo, 30 per analoghi sistemi installati in Italia e 50 per ap-

parecchiature di informatica e per telecomunicazioni.

Vorrei spendere due parole per fare alcune considerazioni sulla qualità tecnologica dei nostri prodotti. L'alto volume delle esportazioni, sia per quanto riguarda il civile, sia per quanto concerne il militare, sta a dimostrare tale qualità; noi oggi operiamo in mercati assolutamente di avanguardia: noi operiamo negli Stati Uniti. I nostri prodotti, i nostri radar, vengono venduti negli Stati Uniti; le nostre antenne di satelliti per telecomunicazioni sono state acquistate sia dalla *Hughes* sia dalla *Ford* ed impiegati in buona parte nei satelliti per telecomunicazioni che in questi ultimi cinque anni sono stati lanciati dagli Stati Uniti. Ora, questo è veramente un motivo di orgoglio per la azienda e, penso, di soddisfazione per tutto il paese.

Entriamo adesso nel vivo del nostro discorso: il rapporto fra la committenza pubblica e l'azienda. Per la Selenia, come per tutta l'industria elettronica professionale, il mercato nazionale, determinato in modo diretto ed indiretto dalla domanda della pubblica amministrazione, orienta e fissa le scelte strategiche della società governandone in gran parte i destini. S'intende con ciò dire che il legame fra il committente pubblico, l'amministrazione e le aziende produttrici, in questo settore, costituisce il passaggio obbligato per conseguire gli indispensabili obiettivi di pianificazione industriale e di successo tecnico-economico. Difatti, la presenza di una fonte unica della domanda nazionale, condiziona non solo la gestione delle commesse interne, ma anche, e soprattutto, la possibilità di vendita all'estero.

Il peso dello Stato, in qualità di committente, è determinante per la vita di aziende come la Selenia. Molteplici, infatti, sono gli strumenti finanziari, economici e politici attraverso i quali può esercitarsi l'azione di indirizzo nell'industria: dall'appoggio in fase di sviluppo ed installazione di particolari prodotti in territorio nazionale sino alla promozione verso possibili acquirenti all'estero; questo

è quanto accade negli Stati Uniti, in Francia, in Gran Bretagna.

E vediamo di chiarire qual è l'esperienza della Selenia e quali sono i problemi del passato, e che cosa noi chiediamo. È superfluo ricordare i ritardi amministrativi e burocratici che ostacolano la realizzazione di progetti e programmi altamente qualificati poiché si ritiene che siano ben noti a questa Commissione; parlare, infatti, dell'antiquata disciplina che regola i rapporti contrattuali e finanziari tra le parti non aggiunge nulla a ciò che è già ben noto. Per comprendere il cuore del problema, preferisco citare due esempi. Nel primo mi richiamerò alle leggi speciali della marina militare italiana, che nella seconda metà degli anni settanta hanno consentito di mettere a punto le corvette classe « Lupo » e le fregate classe « Maestrale » vendute a numerosissime marine militari estere; su tali unità sono installati i sistemi Selenia. Il successo all'estero di questi sistemi è derivato non solo dalle loro caratteristiche tecniche, ma anche e principalmente dal fatto che siano state adottate e promosse dalla marina militare italiana. Ciò ha permesso di installare tali sistemi su navi destinate a paesi esteri e prodotte da cantieri italiani, ma anche permesso di installare nostri sistemi su navi prodotte da altri cantieri. Per il secondo esempio, mi richiamerò alla vicenda del sistema di difesa di punto « Spada » e della sua munizione in missili multiruolo « Aspide ». Il sistema « Spada » e il missile « Aspide » sono stati da noi progettati su specifiche richieste dell'aeronautica militare italiana, con impegno di ingenti risorse tecniche e finanziarie. I due sistemi hanno visto protrarsi di anno in anno, per un quinquennio, la formalizzazione dei contratti di prima fornitura. Ciò ha impedito la possibilità di vendita all'estero, nel momento in cui il sistema si presentava come il più avanzato sia in fase di progettazione sia in fase di realizzazione. Le lungaggini per ottenere il primo contratto - che abbiamo ottenuto solo nel 1981 - bloccarono tutte le nostre trattative all'estero. Oggi stiamo risalendo, ma

con un prodotto che ha già cinque anni di progettazione. L'episodio « Spada » costituì, per la Selenia, un grosso problema di ordine economico e finanziario, negli anni 1978, 1979 e 1980. Possiamo quindi affermare che molti dei successi colti negli ultimi anni sono dovuti al processo di attivazione e promozione della domanda pubblica; c'è solo da rammaricarsi che a questi successi non se ne siano aggiunti ulteriori, che pure il potenziale tecnico della Selenia, come di altre società, aveva reso possibili.

Quali sono le raccomandazioni che ci permettiamo di fare? Come già detto in merito al mercato, il quadro internazionale presenta uno scenario incerto, e la consapevolezza di tale condizione, certamente, spingerà la concorrenza verso comportamenti sempre più aggressivi; né va trascurata l'insidia costituita dai paesi di più recente industrializzazione e dal Giappone. L'errore più grave che si potrebbe compiere in questa situazione è di non disporre, da parte del mercato nazionale, e quindi del committente Stato, di una pianificazione affidabile nel tempo e nei contenuti. Senza tale strumento la politica industriale sperimentata dalla Selenia, sia in positivo sia in negativo, comporterebbe rischi insostenibili e il risultato economico positivo, faticosamente raggiunto, verrebbe sostanzialmente pregiudicato in futuro. Ogni altro suggerimento o proposta di soluzione sarebbe, in questa sede, un dettaglio.

Premesso che saremo comunque a vostra disposizione per tutte le vostre ulteriori domande, ciò che noi vi chiediamo adesso è di ridurre le incertezze del futuro mediante una vera pianificazione nazionale promuovendo all'estero ciò che la domanda pubblica attiva, ha attivato e attiverà in Italia.

PRESIDENTE. La ringrazio per questa esauriente relazione che ha permesso alla Commissione di conoscere approfonditamente l'opera della Selenia.

ELIO GIOVANNINI. Desidererei un supplemento di informazione a proposito del-

la fabbrica automatica, nel senso di conoscere a che punto siamo, come prospettive e come possibilità.

ANTONINO CUFFARO. Dal momento che il presidente ha segnalato difficoltà di ordine amministrativo e di carattere burocratico, vorrei sapere se rispetto ai programmi d'espansione della Selenia il ritardo nei flussi di finanziamento e nell'attuazione di decisioni di natura governativa o relative al rapporto con l'IMI e con lo stesso CNR ha bloccato dei progetti; vorrei sapere, inoltre, quale rapporto esiste fra questi progetti e se c'è possibilità di una espansione dell'occupazione nella Selenia.

GIOVANNI BIANCHINI. Prima della sua precisazione finale mi era venuta in considerazione quella che sembrava una palese contraddizione tra il 70 per cento destinato all'esportazione, in relazione al vostro fatturato, e il traino determinante della domanda pubblica. Voi affermate che il 70 per cento del fatturato va all'estero e poi chiedete che la domanda sia il fatto trainante di questo processo. In effetti il rapporto tra mercato nazionale e mercato estero è molto forte, perché in prima approssimazione fosse considerato corretto quello che ha detto alla fine. Credo che per le spiegazioni e gli esempi dati possa essere più condivisibile ciò che in primo momento mi era sembrata un'affermazione un po' contraddittoria, rispetto ai dati forniti. Le chiederei di soffermarsi di nuovo su questo aspetto. Pur concordando con lei sulla necessità che la domanda pubblica italiana possa consentire una programmazione non soltanto annuale, ma, evidentemente, pluriennale, le chiedo anche per questi motivi se ormai la Selenia non si sia anche accreditata, rispetto ad una serie di mercati esteri, indipendentemente dal traino della domanda pubblica italiana.

ITALO BRICCOLA. Vorrei inserirmi nel filone introdotto dal collega Cuffaro. Io ritengo che in queste audizioni che noi facciamo e in cui sentiamo i responsabili dei settori industriali a partecipazione pub-

blica sul problema della innovazione tecnologica, mentre ringraziamo i presidenti che ci fanno una fotografia della loro azienda, quello che a noi preoccupa - almeno parlo dei componenti la Commissione - che è in presenza di una recessione di misura sproporzionata rispetto al passato nel settore industriale e quindi di fronte a tanti posti di lavoro tradizionali in crisi, direi ormai anche superati se si va dalla siderurgia tessile (se dovessimo chiamare qui i rappresentanti delle industrie tradizionali, esprimerebbero la loro difficoltà non a mantenere gli organici, ma a dover ristrutturare e ridurre il personale), dicevo che la nostra preoccupazione e lo scopo di queste audizioni è quello di capire le prospettive che possono aprirsi. Certo, tutti vorremmo trovarci di fronte ad una programmazione che assicurasse in un determinato settore industriale una utilizzazione degli impianti al 100 per 100, per una produzione che poi fosse venduta. Io infatti ho sempre saputo che è facile produrre, difficile è vendere. Una volta che si sa quello che si deve fare, si produce, ma poi bisogna collocare quello che si produce.

Le difficoltà del mercato italiano sono quelle che sono, penso che non sia possibile delineare grandi progetti e grandi programmazioni in una situazione economica che tutti conosciamo. L'azienda Selenia ha invece la possibilità di dare un incremento vero, nel senso di creare posti di lavoro non fasulli, che poi potrebbero mettere subito in spareggio quel bilancio che faticosamente siete riusciti in questi ultimi tre anni a mettere in attivo. La Selenia ha questa possibilità per il lavoro che svolge, per i metodi, per la concorrenza. In certi settori è stato detto che l'offerta è superiore alla domanda. Questa è la causa per cui la siderurgia chiude: se l'offerta fosse inferiore alla domanda, saremmo qui a potenziare la siderurgia, non a chiudere determinati stabilimenti.

In uno dei settori più avanzati tecnologicamente, la Selenia ed altre aziende hanno la prospettiva di modificare qualche cosa sull'assetto occupazionale, anche se ci rendiamo conto che coloro i quali

usciranno dalla siderurgia non saranno pronti per entrare in una fabbrica con una tecnologia diversa come può essere la Selenia. Nel contesto europeo e mondiale, nel nostro paese, la Selenia e le altre aziende del settore possono avere una prospettiva di aumento di organico, per dare una mano a rendere meno difficile e drammatico il periodo che abbiamo di fronte. Noi quando non sappiamo cosa dire, di fronte all'industria tradizionale che è in crisi, pensiamo al terziario avanzato. Lo pensiamo e lo desideriamo tutti, ma non sappiamo come questo aiuto possa avvenire. Si può essere veramente fiduciosi in questo campo oppure anche in questo caso maciniamo parole? Non c'è il rischio che, alla fine, la cantieristica manderà a spasso un sacco di gente senza alcuna alternativa, e lo stesso avverrà con la siderurgia, il tessile, con l'industria manifatturiera? Dai dirigenti di aziende pubbliche dovrebbe venire qualche conforto in questa direzione.

LELIO GRASSUCCI. Debbo rivolgere tre domande al presidente della Selenia. Ricordo che lo scopo della nostra indagine conoscitiva è di arrivare in conclusione ad individuare gli strumenti che ci consentano di modulare la domanda pubblica, per farla diventare sul serio una delle leve principali della politica economica del nostro paese. Stiamo cercando quindi di comprendere quali possano essere gli obiettivi, gli strumenti di modulazione di questa domanda pubblica, l'incidenza che può avere nel processo di rinnovamento dell'industria e dell'apparato produttivo del paese la programmazione della domanda pubblica. Questo è l'obiettivo: stiamo cercando di comprendere come poterci arrivare e attraverso quali strumenti.

In relazione a ciò, le rivolgo tre domande molto semplici. In primo luogo, quali sono le difficoltà che si incontrano per accelerare la ricaduta tecnologica delle conquiste che voi realizzate sull'apparato produttivo? Ci sono difficoltà? Quali sono? Quali strumenti possiamo costruire

perché questa ricaduta si diffonda più rapidamente possibile?

Riferendomi al terziario cosiddetto avanzato, quindi a servizi di tipo nuovo, per l'apparato produttivo, gli operatori e lo stesso Stato, vi domando: all'interno delle vostre aziende questi servizi avanzati sono prodotti direttamente o vi servite di una fornitura esterna? Quando si realizzano questi servizi all'interno delle aziende o del gruppo delle aziende, non c'è il rischio che ogni gruppo se li faccia per conto suo, quasi come se fossero delle cellule chiuse e non comunicanti fra di loro? È possibile pensare ad una serie di servizi consortili in senso orizzontale, che operino in stretto rapporto con i grandi complessi, che si muovono nella direzione dell'industria del futuro? O dobbiamo per forza (io ritengo che forse per la Selenia ci sono dei problemi da questo punto di vista) aprire questo discorso? Oppure dobbiamo per forza rinchiuderci all'interno dei singoli comparti? Faccio un esempio: l'ENEL si dota della sua banca dati, la SIP procede in modo analogo e così ogni gruppo industriale. Non c'è il rischio che ci sia una ripetitività? Invece, dovremmo riuscire ad avere quelle sinergie possibili, riuscendo ad integrare questi sistemi, sia di servizi generalizzati interni o esterni all'apparato produttivo complessivo.

Con la terza domanda, entro nel merito della Selenia. La ricerca che voi fate è funzionale alla programmazione della domanda e quindi, se c'è una domanda pubblica che incide una certa direzione, voi sviluppate anche la ricerca di un prodotto nuovo. È possibile capovolgere il problema, cioè che sia la ricerca a sviluppare la domanda nuova? In questo senso, se si sta sviluppando un tipo di ricerca (limitiamoci agli armamenti), evidentemente, non c'è dubbio, se la ricerca va molto avanti, poi è la domanda che cambia in relazione a quelli che sono gli sviluppi appunto della ricerca. In questo senso, non correremmo dei rischi, se ci attaccassimo troppo alla domanda pubblica, di non incentivare sul serio la ricerca futura? In tal senso la mia richiesta è

la seguente: da parte vostra questo sviluppo, questa ricerca applicata è parallela allo sviluppo della domanda pubblica o è in parte anche autonoma?

SANTINO PICCHETTI. Mi ha colpito positivamente l'affermazione del presidente Cacciavillani quando, denunciando le proporzioni produttive della Selenia nella loro ripartizione fra civile e militare (65 e 35), ha detto che questa ripartizione, anche se è più positiva di altre aziende similari, è comunque rischiosa, e quindi occorre operare per un ulteriore riequilibrio fra militare e civile puntando di più allo sviluppo delle produzioni civili. Da questo punto di vista tutta l'operazione del raggruppamento Selenia-ELSAG tende a caratterizzare meglio questo tipo di politica che dal lato politico (scusate il bisticcio di parole) è tutta da condividere, per tante ragioni che non sto qui ad illustrare.

In proposito vorrei porre alcune questioni. Sulla divisione-automazione che viene dall'ELSAG, che fa parte del gruppo Selenia, il collega Giovannini ha posto un quesito, che vorrei fare mio, per sapere se questa divisione è in grado di esaudire eventualmente anche segmenti di domande pubbliche provenienti da settori automatici e relativi non solo all'industria, ma anche ad altri settori. In particolare, per la divisione Ansaldo biomedicale, quali previsioni ci sono circa una potenziale domanda pubblica? Sappiamo che ciò ha una certa importanza, ma lo chiedo anche per valutare l'apporto della Selenia non soltanto all'attività direttamente produttiva in questo settore, ma anche alla gestione di tutti questi complessi apparati elettronici che sempre più entrano nel campo della sanità, dal momento che la Selenia può soddisfare pure esigenze di gestione di questi apparati anche se non ne è direttamente produttrice. Sappiamo in quanti ospedali romani esistono macchine elettroniche comprate e poi non opportunamente gestite per l'assenza di specialisti.

Da questo punto di vista vorrei porre il problema di una potenziale domanda pubblica nel settore civile in rapporto ad

un progetto che, se le mie informazioni sono esatte, la Selenia ha realizzato in parte, con una spesa d'investimento di circa 50 miliardi, ad un sistema connesso al controllo del territorio che rientra nel campo della protezione civile, in un sistema di calcolo, di approntamento dati in relazione a calamità naturali che possono accadere nel paese. Questo sistema è stato approntato dal punto di vista generale ma, a quanto ne so io, è ormai congelato, perché non vi sono i terminali che collegano le varie realtà territoriali italiane. Quindi, in questo settore la Selenia, avviata una ricerca, forse anche con una committenza, poi è rimasta bloccata. Si avverte l'importanza di poter completare il sistema? Stiamo sempre nel campo della domanda per produzioni civili, della ricaduta anche per prodotti di esportazione di quei sistemi elettronici commissionati alla marina militare.

Se le mie informazioni sono esatte, nel sistema del controllo elettronico sulle metropolitane, la Selenia ha la gestione del traffico metropolitano di una città come Stoccolma, ma non di Roma e di altre città italiane dove esiste la metropolitana. Perché avviene questo? Un'azienda italiana è in grado di produrre sistemi di controllo del traffico metropolitano e soddisfa la domanda di una città estera, ma non riesce a collocarsi in rapporto alla domanda pubblica di una città come Roma e di altre. Quali sono le ragioni?

I tagli del finanziamento del programma spaziale quale ricaduta hanno avuto sulla Selenia, se non agli effetti occupazionali, agli effetti del programma di nuovi insediamenti a Roma per quanto riguarda la progettazione spaziale? In proposito vorrei sapere qualcosa, come vorrei sapere qualcosa sull'idea dell'insediamento a Roma della progettazione spaziale e dello sviluppo dello stabilimento a L'Aquila.

Infine, riferendomi ad una questione che lei, dottor Cacciavillani, ha posto, e cioè al rischio nel riparto tra produzione militare e civile, chiedo che cosa c'è di vero e come stanno le cose in merito alle

trattative per l'acquisto da parte della Selenia della fabbrica elettronica di Roma. Siccome questa fabbrica produce sistemi militari, vorrei sapere in che rapporto sta, col rafforzamento della commessa pubblica militare della Selenia oppure con un allargamento della presenza della Selenia nel civile, visto che lei ha posto il problema di un riequilibrio, che condividendo, tra i due comparti.

NADIR TEDESCHI. Pongo una domanda brevissima. Dottor Cacciavillani, lei ha posto in evidenza soprattutto nel settore pubblico difficoltà immediate e probabili difficoltà di prospettiva. Lei ritiene si tratti prevalentemente di aspetti legislativi o amministrativi?

MICHELE VISCARDI. Dottor Cacciavillani, il passaggio della Selenia all'attuale raggruppamento Selenia-ELSAG, secondo lei, è intermedio rispetto ad un assetto definitivo per le parti di settore affidate alla vostra responsabilità o è un assetto abbastanza definitivo nel lungo periodo?

Seconda domanda: con il discorso della DEA, dell'ELSAG e la prospettiva di sviluppo della fabbrica automatica, per vostro tramite, la STET ha di fatto in mano una quota importante delle macchine automatiche e, in prospettiva, della fabbrica automatica nel suo complesso. Nel settore operava ed opera ancora anche un segmento dell'Olivetti, in particolare in un'area meridionale come quella di Marcianise. Per la qualità delle produzioni e per i tipi di sviluppo intervenuti, all'interno di questo vostro nuovo interesse al settore dei beni strumentali, ritenete di completare le attività anche attraverso questa unità produttiva dell'Olivetti o questo non è importante dal vostro punto di vista?

Terza ed ultima domanda: il recente accordo Olivetti-ATT ha qualche interferenza rispetto ai vostri programmi precedenti?

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Presidente Cacciavillani, lei ha insistito molto,

come d'altra parte molti altri interlocutori sul valore della programmazione della domanda pubblica e, mi è parso di capire, non tanto sull'entità delle risorse da destinarvi quanto piuttosto sulla loro certezza, tempi e flussi di spesa. Ora, le chiedo, anche se mi rendo conto che è una domanda cui è difficile rispondere puntualmente, qual è il differenziale tra le imprese nazionali e quelle di altri paesi europei in proposito. Cioè, siete in grado in qualche modo di stimarlo? Questo differenziale in che misura incide sull'efficienza e sulla vitalità di una impresa italiana rispetto ad una impresa simile di un paese europeo?

PRESIDENTE. Presidente Cacciavillani, anch'io desidero rivolgerle una domanda: l'introduzione e la diffusione dell'innovazione tecnologica e lo sviluppo del terziario avanzato le pongono evidentemente molti problemi, non solo di natura finanziaria ed economica, ma anche e specialmente di natura sociale. Un primo problema è quello della qualificazione e della continua riqualificazione del personale. Ora, quali iniziative prende ed attua la Selenia per riqualificare continuamente il suo personale? La seconda domanda che vorrei porre si collega a quanto ha già detto l'onorevole Briccola: cioè, oltre che un problema di qualificazione questo è anche un problema di natura occupazionale. I pareri sono diversi: come lei sa, qualcuno teme che l'innovazione tecnologica ed il terziario avanzato possano influire negativamente sull'occupazione; altri, invece, prevedono un incremento dell'occupazione in seguito alla diffusione, appunto, del terziario avanzato: evidentemente, si tratterebbe di un'occupazione diversa da quella propria dell'industria tradizionale. Qual è il suo parere in proposito? Noi pensiamo, anzi siamo certi, che il suo sia un parere documentato dato l'osservatorio di cui lei dispone.

Soprattutto, vorrei chiederle quanto segue: tutto il personale espulso dall'industria tradizionale è riqualificabile, ovvero solamente un determinato tipo di personale (mi riferisco all'età) può esserlo?

Infatti, qualcuno pensa che dopo una certa età sia difficile una riqualificazione degli addetti, mentre è più facile riqualificare o qualificare il personale quando questo si trovi in età piuttosto giovane.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Data la varietà delle domande che mi sono state rivolte, penso che alcune risposte potranno soddisfare anche taluni quesiti di carattere più generale.

L'onorevole Giovannini mi ha posto una domanda molto precisa circa la prospettiva della fabbrica automatica. Io sono reduce da una riunione, che si è svolta ieri, con gli esperti della materia, nel corso della quale sono state fatte le previsioni di quello che può essere il mercato di una fabbrica automatica in Italia e all'estero. Il mercato è ricchissimo: per fabbrica automatica si intende tutto e, praticamente, se non se ne dà una definizione si intende poco. Per esempio, parliamo di *flexible manufacturing system*: ora, in questo campo siamo proprio alle origini. Io ho una lunga esperienza nel settore dell'informatica; ad un bel momento vi fu la trasformazione fra meccanografia ed informatica, con tutte le conseguenze che si temeva da questa dovessero derivare. Ebbene, ci troviamo nella stessa situazione: per quanto riguarda i controlli dei processi lavorativi oggi siamo esattamente dove eravamo con le schede perforate in termini di meccanografia. C'è tutto un cammino da fare che ha, probabilmente, la stessa potenzialità che ha avuto la trasformazione della meccanografia in informatica, per cui bisogna veramente creare un'organizzazione che possa razionalizzare, all'interno, la vendita di questi prodotti, e provvedere anche alla loro vendita all'estero. Occorre creare una grossa società di ingegneria che sia in grado di fare dei progetti, di far produrre dalle varie aziende del raggruppamento gli oggetti che poi comporranno il sistema *FMS*. Le prospettive sono estremamente lusinghiere, anche in termini - e qui rispondo indirettamente alla domanda dell'onorevole Briccola - di in-

cremento dei livelli di occupazione specie per quanto riguarda Genova, perché noi focalizzeremo l'attività della fabbrica automatica in quella città, nell'ambito del raggruppamento Selenia-ELSAG.

ELIO GIOVANNINI. Noi saremmo molto interessati, se fosse possibile, all'acquisizione di ulteriore materiale di informazione sullo sviluppo di questa iniziativa.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. L'iniziativa sta partendo in questi giorni: proprio in questi giorni, infatti, si stanno compiendo i primi adempimenti di natura amministrativa, dopo di che partiremo in pieno: dovrà trascorrere un anno, un anno e mezzo di tempo per vedere i primi risultati.

ELIO GIOVANNINI. Si tratta di una iniziativa pilota di grandissimo interesse per l'avvenire: se fosse possibile informarci sull'*iter* di questa iniziativa, credo che la cosa risulterebbe di grandissimo interesse per tutti.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Non so se posso indirettamente risponderle, comunque rendo noto che nell'ambito del raggruppamento Selenia-ELSAG saranno costituite una fabbrica di robotica e di controllo, che è la DEA, e una fabbrica di apparecchi simili, che è la SAIMP, mentre l'ELSAG ha una grossa esperienza in termini di automatismi e di sistemistica. Il nostro programma è quello di creare un unico centro di disegno di sistemi di fabbrica automatica e di integrazione di sistemi di fabbrica automatica nei vari stadi di questa. Usufruendo poi delle forze di vendita di queste singole aziende, che dovranno essere opportunamente qualificate (e noi pensiamo di istituire a Genova una scuola per la qualificazione e la riqualificazione del personale), intendiamo cominciare a vendere questi sistemi, cioè convincere gli industriali circa la necessità di dotarsi di tali apparecchiature. E da qui nascerà poi l'espansione. Allo stato delle cose, io più di questo non sono in grado di dire;

sarei comunque ben felice, tra sei mesi, di incontrarla e di fare il punto della situazione.

L'onorevole Cuffaro chiede quali conseguenze possano avere i ritardi delle decisioni governative (CNR, IMI e Spazio).

Parliamo dell'IMI, innanzitutto. Io debbo dire sinceramente che, dopo alcune difficoltà incontrate negli anni passati, noi oggi siamo pienamente soddisfatti del modo in cui l'IMI riceve le nostre domande di finanziamento, le esamina, decide ed elargisce i fondi secondo la legge. Noi abbiamo attinto e stiamo attingendo in maniera considerevole all'IMI: siamo assolutamente soddisfatti del modo in cui l'istituto si comporta nell'istruire le pratiche, quindi la mia lamentela non si riferisce ad esso.

Per quanto riguarda il CNR, non credo che vi siano problemi di colloquio fra la Selenia Spazio e il CNR stesso in ordine al progetto spaziale. Quest'ultimo presenta ben altra problematica: quella di aver ridotto il progetto spaziale.

ANTONINO CUFFARO. Ce ne siamo occupati in sede di esame della legge finanziaria.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Si tratta di 250 miliardi che verranno a mancare all'industria italiana; ma, a prescindere da questo, segnere il passo nel progresso delle telecomunicazioni spaziali. Noi perderemmo l'autobus perché saremmo superati da altri paesi che potrebbero offrirci quei servizi. Quindi, ritardo nella conoscenza tecnica e tecnologica del paese nel settore delle telecomunicazioni, danno per le industrie, limitate nel volume e nel numero. E voglio citare un caso che riguarda proprio la Selenia Spazio. Essa ha chiuso il suo iter per un contratto di 31 miliardi che doveva dare inizio a lavorazioni nel gennaio del 1984. Il contratto è perfezionato sia da un punto di vista tecnico sia da un punto di vista amministrativo, ma non va avanti per la mancanza di garanzia e di continuità nel finanziamento. Come si può iniziare un progetto spaziale non

avendo la garanzia di continuità nel finanziamento?

MICHELE VISCARDI. C'è una lieve dissonanza tra le sue valutazioni e quelle precedentemente espresse dall'Aeritalia. Per essa, infatti, il problema non era nell'effettiva disponibilità di cassa, ma piuttosto nella certezza della programmazione pluriennale della spesa. Nella valutazione del presidente dell'Aeritalia, dunque, la esigenza è quella di disporre di un programma pluriennale piuttosto che di una effettiva disponibilità di risorse spendibili nell'arco del 1984. A me è sembrato, invece, che lei affermi cose molto diverse, e cioè che già nell'84 era possibile spendere 31 miliardi. Dunque, ci sono problemi di programmazione e di adeguamento dei flussi di cassa nell'ambito di una politica generale della spesa pubblica. Le sarei quindi grato se nell'indicare questa incidenza dei tagli potesse specificare gli effetti che produce nell'85; invece, ho recepito benissimo l'esigenza di una programmazione pluriennale che consenta alle aziende di attuare una opportuna pianificazione.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. La mancanza di finanziamento pluriennale ha bloccato il contratto. Non conosco le risposte che ha dato l'ingegner Bonifacio, comunque, mi riservo di esaminare più a fondo questo problema con l'amministratore delegato della Selenia Spazio, così da poter rispondere in maniera pertinente alla sua domanda.

ANTONINO CUFFARO. È vero che nella legge finanziaria di quest'anno c'è stata una decurtazione dei fondi da 119 a 50 miliardi, ma a conclusione del dibattito sulla legge finanziaria, abbiamo votato un ordine del giorno tendente al reintegro; inoltre, il direttore del piano spaziale, professor Guerriero, quando ha sottolineato l'urgenza di un aumento degli stanziamenti è andato oltre i 119 miliardi chiedendone 190. Il presidente dell'Aeritalia ha detto che 190 miliardi sarebbero

difficilmente spendibili nel corso del 1984. Dunque, vorremmo sapere qual è la cifra indispensabile per completare il piano spaziale, i progetti già esistenti, e per concludere i contratti che stavate già firmando con chi sta gestendo il piano spaziale. Visto che abbiamo impegnato il Governo, ma non su una cifra specifica, vorremmo conoscere quale ritenete più opportuna per il soddisfacimento delle vostre esigenze e per portare in porto i programmi nell'interesse nazionale.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Poiché non vorrei rischiare di darvi risposte imprecise e non sintonizzate con la realtà Aeritalia, gradirei inviarvi una risposta scritta su questo specifico aspetto.

L'onorevole Bianchini ha posto una domanda relativamente al rapporto tra la domanda interna e il 70 per cento delle esportazioni. Giustamente, egli osserva che se un'azienda fattura 500 miliardi, di cui 310 riguardano militari e di questi 250 sono inviati all'estero, vuol dire che non c'è bisogno della domanda nazionale. Penso che l'onorevole Bianchini abbia inteso fare un ragionamento di questo tipo.

GIOVANNI BIANCHINI. Pur concordando sulla programmazione e sull'importanza della domanda pubblica, è probabile che nel caso della vostra azienda siate già accreditati all'estero al punto che la stessa ricerca potrebbe essere autonoma.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Saremmo dei suicidi se aspettassimo la domanda pubblica, così, in questo modo, per poi andare a vendere all'estero... Ho la responsabilità di seguire 500 famiglie... e di conseguenza, indubbiamente, la domanda pubblica mi aiuta ed in modo sostanziale. Ma è evidente che noi dobbiamo, in ogni modo, conquistarci il mercato da soli, e lo stiamo facendo; nel controllo del traffico aereo, ad esempio, la domanda pubblica italiana è notevole - oltre 60 miliardi - ma dobbiamo tendere al mercato estero, ed abbiamo, in-

fatti, il 24 per cento del mercato mondiale del controllo del traffico aereo, al di fuori degli Stati Uniti, della Francia e dei paesi che producono questi sistemi. Dunque, ci siamo conquistati una notevole parte del mercato mondiale. I nostri missili multiruolo li vendiamo anche ad altre marine. Però, dobbiamo sottolineare che per il nostro sviluppo è determinante la domanda pubblica, e abbiamo citato due esempi: sulle leggi promozionali della marina stiamo vivendo da tanti anni e vivremo ancora per almeno altri due anni e mezzo; e per quanto riguarda l'«Aspide» stiamo aspettando che l'esercito ci passi il primo ordine delle prime due batterie di verifica. E gli spagnoli stanno aspettando che l'esercito italiano ci passi questo ordine per dire che anche loro sceglieranno la Selenia proprio perché l'ha scelta l'esercito italiano. E questo è un esempio di questi giorni, ed è il vero nocciolo del problema. Perché si ritarda? Questo contratto ritarda perché per il suo iter burocratico necessitano sei mesi. Sono convinto che si stia facendo il possibile per accelerare, ma la contabilità generale dello Stato è quella del 1923! Sono quarant'anni che tratto con lo Stato italiano...

ANTONINO CUFFARO. Lo trova peggiorato!

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. In questa tematica il peggio non è mai morto!

Quali sono le reali possibilità di espansione della Selenia? Noi, a prescindere da quella che è l'espansione della Selenia Spazio, che è una società staccata da noi, calcoliamo nel nostro piano, nello spazio di quattro anni, di aumentare di 500 persone. In un settore elettronico professionale sono tante, tante sul serio. Vi ho citato prima un dato di produzione sviluppata di 88 milioni *pro capite*: 500 persone sono 45 miliardi.

ANTONINO CUFFARO. C'è un raffronto internazionale su questo? Il dato è interessante.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Nel mondo, nel settore elettronico, ci sono i primi della classe che sono irraggiungibili.

GIOVANNI BIANCHINI. Sono i giapponesi.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Forse i giapponesi, ma vi sono anche in America dei primi della classe irraggiungibili. Se togliamo i primi della classe irraggiungibili, che però debbono costituire un obiettivo da raggiungere nel tempo anche per noi, 88 milioni è una buona posizione. L'obiettivo che ci proponiamo è quello di 110 milioni a valori attuali.

Vi sto parlando oggi della produttività raggiunta negli stabilimenti del napoletano. Faccio tanto di cappello alla gente per come lavora a Fusaro e a Giugliano.

L'onorevole Grassucci ha chiesto di conoscere le difficoltà che si incontrano nella ricaduta tecnologica e le possibili agevolazioni. È così gentile da chiarirmi un po' meglio la domanda?

LELIO GRASSUCCI. Voglio dire che l'industria militare interviene nel campo dei materiali speciali e nel campo delle tecnologie avanzate. Basterebbe pensare all'avionica. Ora, una serie di produzioni non sono utilizzabili solo in ambienti militari, ma possono ricevere un'utilizzazione in altre strutture civili non dello stesso complesso della Selenia. Noi notiamo una grossa difficoltà nell'acquisire *know-how* nella diffusione di nuove tecnologie, nell'ambito della piccola e media industria nel nostro paese. Come è possibile tradurre le conquiste che voi realizzate in una maniera più rapida nell'apparato complessivo del nostro paese? Quali sono gli strumenti che occorrerebbero e quali incentivazioni occorrerebbe stabilire?

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Noi non siamo produt-

tori di componenti elettroniche, noi comperiamo tali componenti. Li comperiamo dalla SGS e da altre società. Non c'è una grossa differenza tra il componente elettronico utilizzato per l'industria civile e quello utilizzato per l'industria militare. Questa ricaduta esiste, c'è. Quando si fa un processo di ricerca per un componente che deve essere destinato ad un'apparecchiatura militare, questo componente, a meno che non sia classificato, ricade sicuramente nel civile. Vorrei fare un esempio che riguarda noi. Noi siamo principalmente dei sistemisti. Il controllo del traffico aereo è un tipico sistema civile, ma è nato dai sistemi di difesa aerea. I progenitori del controllo del traffico aereo sono i sistemi di difesa aerea. Questa è la ricaduta più tipica. Sono due cose completamente diverse oggi, sia come apparecchiature sia come filosofia operativa, ma il concetto originario, cioè quello di captare in volo un aereo, di mettere i suoi dati in un calcolatore, di vedere gli spostamenti e di colpirlo o di farlo atterrare, in sostanza è lo stesso. Quei concetti di sistemistica estremamente avanzata del primo sistema di difesa aerea, sono diventati concetti che hanno praticamente determinato la conoscenza e lo sviluppo dei sistemi di controllo del traffico aereo con apparecchiature sostanzialmente diverse, per cui il sistema di difesa aerea è una cosa diversa dal sistema di controllo del traffico aereo non foss'altro che per i *radar*, ma la filosofia sistemistica è la stessa. Ripeto, questa è una tipica ricaduta della quale io posso parlare.

Noi abbiamo sviluppato un calcolatore militare molto compatto e molto avanzato, che si chiama « Mara ». Lo abbiamo sviluppato per metterlo a bordo di elicotteri, in un sistema di avionica. Questo calcolatore, che è modulare, è applicabile in controlli di processi civili, di lavorazioni civili, in piccoli sistemi di controllo del traffico aereo; è applicabile addirittura in informatica generale. Questo è un tipico caso di ricaduta. Noi abbiamo effettuato la ricerca, l'abbiamo finanziata per un'applicazione di avionica, ossia per costruire un apparecchio da mettere a bordo di un

elicottero: se ci sono industrie private che vogliono sfruttarlo, siamo a disposizione.

L'argomento del terziario avanzato è molto interessante. Io credo che sia veramente il paracadute e il parafulmine per il fenomeno di contrazione nel fabbisogno di manodopera che l'elettronica porta nei vari campi. Indubbiamente questo processo è in atto. Se io intendo per terziario avanzato tutto ciò che genericamente si chiama *software* (penso che a questo vogliamo riferirci), il numero di addetti per sviluppare *software* di base o *software* applicativo è nettamente superiore alle unità lavorative che una *FMS* potrà sottrarre ad una linea di produzione. Su questo non c'è dubbio. Noi abbiamo sete di gente che sappia fare *software*. Non vogliamo gonfiare i nostri organici (è una dichiarazione molto precisa che io faccio) con persone che scrivono programmi. Noi ci serviamo di un indotto esterno estremamente numeroso anche in questo momento e che si sta sviluppando. Ce ne serviamo a Napoli e a Roma e limitiamo la nostra attività in questo settore solo ai programmi e ai progetti classificati, i quali progetti classificati da un certo punto di lavorazione in poi non sono più classificati perché si tratta soltanto di scrivere le istruzioni.

Noi oggi abbiamo 400 persone all'interno che fanno solo *software* e si può calcolare che all'esterno ne abbiamo altrettante. La mia politica - loro lo sanno bene - è quella di ridurre all'interno allo stretto necessario.

Per quanto riguarda la ricerca, anche se è funzionale alla domanda, indubbiamente le due cose si sommano fra loro. È evidente che, se abbiamo un progetto specifico che ci viene richiesto, facciamo la ricerca su quel progetto e lo sviluppiamo, se troviamo i termini economici dello sviluppo, ma è anche vero che le nostre indagini di mercato ci fanno fare delle ricerche che sono completamente al di fuori della domanda specifica. Non solo, ma di nostra iniziativa dobbiamo sviluppare prodotti di seconda, di terza e di quarta generazione per mantenerci

aggiornati su quel determinato prodotto, e questa è tutta ricerca aggiunta. Ad esempio, anche se abbiamo già un *radar* tridimensionale, insieme alla *Sperry* negli Stati Uniti, stiamo facendo un grosso *radar* tridimensionale che ha caratteristiche diverse, senza che nessuno ce l'abbia chiesto.

Per quanto riguarda l'Ansaldo biomedicale, mi permetterò di inviarle una risposta non appena avremo definito alcune problematiche.

In merito alla protezione civile, non sono al corrente di un progetto Selenia di 50 miliardi; vorrei che ci fosse. Noi abbiamo speso, credo, 50 milioni per fare un piccolo studio che abbiamo mandato all'allora ministro della protezione civile, onorevole Zamberletti. Indubbiamente abbiamo la capacità di fare un progetto di questo genere e non mancano gli ingredienti, né i calcolatori centrali, né i terminali, né i sensori. Chi vi parla, a suo tempo quando era un po' più giovane, ha fatto il progetto di controllo dell'Arno, subito dopo l'inondazione. Non ci manca nulla, per cui, se siamo sollecitati da una qualsiasi amministrazione coinvolta in queste problematiche, mettiamo a disposizione tutti i sistemisti di cui ha bisogno.

MICHELE VISCARDI. In parte sono stato sollecitato, in ordine al fenomeno del bradisismo a Pozzuoli, a poter indirizzare l'utilizzazione delle conoscenze o di questo studio della Selenia per garantire un'osservazione dell'intero territorio flegreo come prima esperienza di una capacità di controllo più generale del territorio a sussidio della protezione civile, mentre mi pare che lei abbia detto che si tratta di uno studio di massima, messo a disposizione del ministro della protezione civile, sul quale è possibile innestare un progetto.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Noi abbiamo fatto uno studio di carattere generale, però, per quanto riguarda il bradisismo, c'è già uno studio, fatto sette-otto anni fa, su un al-

tro territorio, e precisamente sulla laguna veneta, al quale credo che ci si potrebbe rivolgere. Non abbiamo mai fatto studi sul bradisismo, ma soltanto enunciato alcune nostre capacità e possibilità e disegnato uno schema di quello che potrebbe essere in teoria un sistema di controllo dell'ambiente.

Credo di aver già risposto alla domanda sui programmi spaziali e sui tagli alla spesa, posta dall'onorevole Picchetti.

SANTINO PICCHETTI. Quindi, questi tagli non hanno ricaduta sull'occupazione, ma ritardano soltanto l'attuazione del progetto.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Hanno ricaduta ma non sull'occupazione per il semplice fatto che abbiamo altri progetti da fare. Questo, però, non dobbiamo vederlo in questa ottica, perché innanzitutto non assumiamo nessun altro e poi abbiamo il problema di L'Aquila: L'Aquila l'abbiamo messa su in previsione anche dell'Italsat.

Per quanto riguarda le trattative per l'acquisto della Elettronica, sarei felicissimo di poterle rispondere.

SANTINO PICCHETTI. Il problema non esiste oppure non si vuole rispondere?

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Non le posso nemmeno dire che le risponderò per iscritto.

SANTINO PICCHETTI. D'accordo.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Onorevole Tedeschi, le difficoltà sono tutt'e due. Le cito un esempio: qualche tempo fa noi, l'Agusta, l'Aeritalia, ecc., abbiamo tirato un sospiro di sollievo, giravamo per Roma col sorriso sulle labbra, perché erano stati approvati i progetti dell'elicottero, dell'AM-X e sembrava che fosse stato approvato il progetto del CATRIN. Mi sembra che oggi la situazione sia cambiata, per problemi di natura legislativa. I problemi di natura amministrativa sono quelli che ho citato pri-

ma: occorre un anno perché un contratto vada avanti, se tutto va bene; e noi siamo a disposizione di chiunque nell'amministrazione voglia essere non dico aiutato, ma sostenuto da suggerimenti di soluzioni, perché noi non parliamo di qualche cosa che non è stato deciso, ma di *iter* contrattuali di qualche cosa che è stato deciso.

Onorevole Viscardi, lei mi ha chiesto se l'attuale assetto del raggruppamento è definitivo. Avendo partecipato alla formulazione del progetto, mi auguro che sia definitivo, però il futuro è nelle mani del Signore.

MICHELE VISCARDI. Le ho chiesto se si trattava di una ulteriore approssimazione rispetto ad una idea che già avete.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. L'idea che abbiamo in questo momento è di fare un raggruppamento così come è stato annunciato, e cioè che l'IRI entri nella Selenia al 35 per cento e che noi si abbia il 51 per cento almeno di proprietà di tutte le società che fanno parte del raggruppamento.

Onorevole Viscardi, le dispiace se nella risposta scritta che le devo fornire includo anche Marcianise?

MICHELE VISCARDI. D'accordo.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Conseguenze dell'accordo Olivetti-ATT su di noi non ci sono. Mi augurerei che Marcianise se lo prendesse l'ATT!

MICHELE VISCARDI. Ma non ha voluto anticipare una risposta con questa battuta?

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Glielo scrivo!

Onorevole Cerrina, non vorrei che in Italia si facessero le stesse cose, però le dico quello che si fa in Francia. Lei mi ha chiesto qual è il differenziale fra aziende europee ed italiane. Per quanto riguarda la domanda pubblica, lei sa che i francesi non comprano prodotti, ad esempio,

per la difesa che non siano prodotti in Francia, a meno che una indagine di una commissione tecnica a livello molto elevato non dimostri che quel prodotto non si può fare in Francia?

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Non mi riferivo solo alla protezione del mercato nazionale, ma anche alla qualità della programmazione, della contrattualistica. Non so se è in grado di dare una risposta.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Su questo non so rispondere. Sulla qualità della programmazione in America so rispondere, ma per quanto riguarda la Francia no. Negli Stati Uniti il Governo, e per esso il Pentagono, pubblica ogni anno un volume nel quale elenca le necessità e le ricerche concernenti i prossimi cinque anni: e ciò è importantissimo. I bisogni fatti presenti dal Pentagono significano, in pratica, spese stanziare, non previsioni.

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Ed anche promozione all'estero.

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Io non vorrei che in Italia si facesse la stessa cosa: lascio ad altri le decisioni circa quello che deve essere fatto o quello che può essere fatto e ciò che non deve essere fatto. Io dico ciò che fanno gli altri. All'estero non c'è contratto di grossa fornitura che non sia sponsorizzato da qualche ministro: che ciò sia bene o male, è un altro discorso.

Infine, il presidente ha posto una domanda circa la riqualificazione del personale. A tal proposito, vorrei fornire i

dati Selenia relativi al 1983: noi abbiamo 100 mila ore-uomo ed una spesa di 2 miliardi per l'istruzione del nostro personale.

PRESIDENTE. Si svolge tutto all'interno dell'azienda?

ANTONIO CACCIAVILLANI, *Presidente della Selenia SpA*. Sì, tutto avviene all'interno dell'azienda. Inoltre, noi spendiamo circa il 13-14 per cento del nostro fatturato in ricerca e sviluppo. Quanto alla domanda se tutto il personale sia riqualificabile, devo rispondere purtroppo negativamente. Nel campo dell'elettronica io ho un'esperienza di qualche decennio: quando si sono superati i 40 anni, è difficile leggere un trattato di elettronica aggiornato. È molto difficile! non parliamo poi di tecniche di programmazione sofisticate: io sto parlando di generalità, vi sono logicamente delle eccezioni, però la generalità è questa: la riqualificazione nel settore elettronico è estremamente dura. Lo stiamo vedendo a L'Aquila, dove stiamo assumendo persone che provengono dall'Italtel: fino a che si arriva alla meccanica fine, siamo perfettamente a posto, ma quando cominciamo a salire più su le difficoltà aumentano.

PRESIDENTE. Ringraziamo il presidente Cacciavillani ed i suoi collaboratori per gli esaurienti dati che ci hanno fornito.

La seduta termina alle 19,30.