

27-bis

SEDUTA DI GIOVEDÌ 20 DICEMBRE 1990

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE BIAGIO MARZO

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 14,30.

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

Indagine conoscitiva sulla internazionalizzazione delle partecipazioni statali in rapporto all'evoluzione dei mercati mondiali.

Esame del documento conclusivo.

PRESIDENTE. Proseguiamo l'esame del documento conclusivo predisposto dall'onorevole Pumilia, coordinatore dell'indagine conoscitiva.

CALOGERO PUMILIA. Do lettura dello schema di documento da me illustrato nella seduta del 6 dicembre 1990.

Premessa: ragioni, obiettivi e metodo dell'indagine.

1) Il contesto economico nazionale ed internazionale in cui operano le partecipazioni statali appare in continua evoluzione e trasformazione. Si disegnano nuovi processi competitivi all'interno di una internazionalizzazione crescente dell'economia e di una globalizzazione dei mercati che sta mutando l'orizzonte produttivo delle imprese imponendo strategie aziendali diverse dal passato e una costante e tempestiva capacità di adattamento alle nuove condizioni.

Il sistema delle partecipazioni statali, secondo i dati relativi al 1989, rappresenta in termini di fatturato circa il 25 per cento del settore industriale complessivo, in termini di occupazione circa il 10 per cento, mentre gli investimenti sono stati superiori a 20 mila miliardi.

L'importanza del comparto pubblico è ulteriormente dimostrata dai settori in cui esso è presente, sia in quelli a tecnologia avanzata (telecomunicazioni, aerospaziale, sistemi di difesa), che ad alta intensità di capitale (energia, infrastrutture, industrie estrattive, siderurgia, impiantistica, trasporti), così che ben si intende che una sua situazione di difficoltà o di debolezza si ripercuote sul sistema industriale nel suo complesso.

Le partecipazioni statali si trovano al centro di un'accesa discussione nella quale confluiscono i temi del rapporto tra pubblico e privato, della efficienza e delle responsabilità della gestione, della strategicità settoriale delle imprese, della chiarezza e trasparenza del quadro di governo, della univocità degli indirizzi, in conclusione delle finalità e della funzione stessa delle imprese a partecipazione pubblica, che vivono una fase di grandi prospettive e nel contempo di incertezza e difficoltà.

Per valutare appieno la complessità di questa fase, occorre poi sottolineare i condizionamenti della politica economica e in particolare di quella industriale, da una parte costituiti dai vincoli di finanza pubblica, che impongono sempre più esigui margini di trasferimento di risorse al sistema delle imprese, dall'altra dai sempre più stringenti orientamenti in materia di aiuti alle imprese decisi in sede comunitaria.

Bisogna d'altra parte ricordare che la doppia velocità con cui in taluni settori si muovono il segmento privato e pubblico dell'industria è determinato in grande misura dalla minore libertà operativa della impresa a partecipazione statale, con negativi riflessi sulla sua capacità di adeguamento alle nuove condi-

zioni del mercato internazionale, ciò che nuovamente richiama la questione della cornice istituzionale e normativa in cui si muovono le partecipazioni statali.

La questione dell'internazionalizzazione presenta tuttavia una propria autonomia sia di ordine concettuale che operativa, costituendo un nodo strategico cruciale in cui pure convergono tutte le tematiche appena richiamate. Infatti appare viepiù evidente che un ritardo o l'insuccesso della strategia di internazionalizzazione delle partecipazioni statali avrebbero ripercussioni negative non solo nei settori in cui esse operano, ma sull'intero sistema economico italiano e dunque renderebbe inderogabile la necessità di riconsiderare anche radicalmente le funzioni delle partecipazioni statali.

Per tale ragione la Commissione bicamerale ha ritenuto necessario istituire un apposito comitato che svolgesse un'indagine conoscitiva in materia di internazionalizzazione al fine di acquisire le informazioni necessarie per verificare gli indirizzi anche settoriali, per valutare la coerenza delle iniziative e delle strategie aziendali, per individuare le difficoltà e gli ostacoli che possono ritardare o impedire tale processo.

Obiettivo principale dell'indagine non è stato dunque quello di ripensare il ruolo delle partecipazioni statali nella sua globalità, ma, nell'ambito proprio delle competenze della Commissione, di offrire al Parlamento, contestualmente alla discussione generale in atto nel paese, una informazione analitica ed un complesso di valutazioni e di spunti utili per ogni eventuale iniziativa in materia.

2) Il processo di trasformazione industriale in atto è, come si è detto, caratterizzato da cambiamenti complessi, di non facile comprensione, difficilmente prevedibili, che si attuano in un quadro continuamente mutevole.

Per tale ragione nel corso dell'indagine un grande rilievo è stato assegnato alla costruzione di un quadro analitico articolato ed alle interpretazioni del mutamento del contesto economico internazionale.

L'acquisizione di informazioni direttamente dagli operatori ha dunque costituito non solo un contributo importante ma il presupposto stesso per una valutazione dei problemi.

In questo quadro una grande attenzione è stata dedicata ai rapporti con i paesi europei ed in particolare con la Commissione delle Comunità europee, oggetto di specifici incontri a Bruxelles.

L'indagine si è svolta con audizioni sia dei titolari in senso lato degli indirizzi di politica industriale, intesi come quelli che concorrono ad elaborare in diversi sedi istituzionali tali indirizzi, sia con i diretti operatori e le parti sociali. Sono stati quindi ascoltati per la parte politica il ministro dell'industria, il ministro del commercio con l'estero, il ministro per il coordinamento delle politiche comunitarie, il ministro per il coordinamento delle iniziative per la ricerca scientifica e tecnologica, il ministro delle partecipazioni statali. Per quanto riguarda gli operatori, sono stati ascoltati i presidenti degli enti di gestione IRI, ENI ed EFIM ed i presidenti e amministratori delegati delle principali imprese a partecipazione statale con un'attenzione particolare per quelle ad alta tecnologia. Infine, il presidente della Confindustria e i segretari generali di UIL, CGIL e CISL hanno espresso le proprie considerazioni e valutazioni sui temi oggetto di dibattito all'interno dei comparti delle partecipazioni statali, dell'industria pubblica e di quella privata.

Il documento che conclude l'indagine non intende riproporre i contributi resi disponibili alla Commissione, per i quali si rimanda alla consultazione dei resoconti stenografici, ma vuole sinteticamente rappresentare la griglia dei temi sui quali l'indagine stessa si è a lungo soffermata ed alcune considerazioni finali.

Globalizzazione dei mercati: effetti sulle strategie d'impresa e sull'assetto produttivo.

La delicatezza della fase attuale sotto il profilo dell'evoluzione dell'economia in-

industriale è determinata non tanto da problemi congiunturali quanto da profondi e radicali mutamenti strutturali. L'indagine conoscitiva ha posto in luce che il problema centrale per le strutture produttive dei paesi industrializzati non è più quello di un adattamento alle forti variazioni nei prezzi relativi tra fattori produttivi da un lato e materie prime e prodotti finiti dall'altro, ma è costituito dalla necessità per tutti gli operatori di cogliere le opportunità generate dall'accelerazione del progresso tecnologico e dalla globalizzazione dei mercati, riducendo i grandi rischi impliciti in ambedue i fenomeni.

Al tempo stesso le nuove condizioni in cui si svolge la competizione nelle maggiori aree economiche mondiali (Stati Uniti e Giappone) hanno comportato mutamenti di indirizzo nelle politiche pubbliche all'interno dei singoli paesi e soprattutto, come è accaduto nei paesi della Comunità europea, anche a livello internazionale. La decisione del completamento del mercato unico europeo in questo quadro rappresenta una scelta strategica che muta l'orizzonte di azione dell'impresa e al contempo genera nuove scelte politiche da parte dei diversi paesi membri, orientate dal nuovo obiettivo della unificazione europea.

L'indagine conoscitiva ha evidenziato che i comportamenti competitivi delle imprese e le loro strategie si stanno già modificando in vista di questa importante e ormai prossima scadenza. Parallelamente cominciano a cambiare le politiche dei vari paesi per adeguarsi ai nuovi vincoli e per poter operare con la massima efficacia nel nuovo scenario.

In una competizione che è sempre più intensa e complessa, i vari sistemi-paese stanno dunque modificando le loro strategie industriali. Contestualmente si stanno, almeno in parte, modificando le « regole del gioco » secondo le quali, nei vari sistemi, funzionano i meccanismi selettivi delle nuove configurazioni produttive, operano le imprese e si attuano gli interventi pubblici. Particolare importanza,

ovviamente, rivestono i cambiamenti che influenzano gli interventi pubblici miranti ad indirizzare le strategie delle imprese e l'evoluzione dei sistemi economici verso il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo prioritari per l'interesse collettivo.

Se si volessero riassumere assai sinteticamente i processi che, tra loro intrecciandosi, sono stati insieme causa ed effetto del radicale mutamento che negli anni ottanta ha investito politiche industriali ed assetti e strategie produttive – e su cui in seguito ci si sofferma – essi potrebbero essere così formulati: *a)* generalizzazione delle politiche antimonopolistiche; *b)* riduzione dell'intervento pubblico nell'economia; *c)* sviluppo delle politiche di terziario avanzato e delle infrastrutture anche immateriali; *d)* accrescimento delle dimensioni d'impresa per consentire il raggiungimento di una soglia critica adeguata all'ampliamento dei mercati; *e)* incremento degli investimenti in materiali e nell'acquisizione di *know-how*; *f)* internazionalizzazione delle imprese mediante uno sviluppo di accordi, *joint-ventures* ed investimenti diretti; *g)* sviluppo dell'orientamento al mercato, in forza del quale la domanda acquisisce un peso maggiore rispetto all'offerta ed in qualche caso ne orienta la produzione. A seguito di questi mutamenti si sono frammentati e ricomposti i sistemi produttivi, sono emerse nuove specializzazioni internazionali in un quadro in costante, accelerato cambiamento.

Pur nella fluidità di questo processo, si realizza tuttavia un rafforzamento delle identità nazionali e dunque una presenza sul mercato mondiale di sistemi-paese identificabili per le loro precise caratteristiche.

Precisando ulteriormente gli elementi sopra accennati, l'indagine ha posto in luce con chiarezza l'impegno verso l'innovazione che vede accrescere ovunque le risorse destinate a ricerca e sviluppo, l'aumento della quota dei settori ad alta tecnologia sul totale della struttura produttiva dei principali paesi industrializ-

zati ed il loro rapporto sull'insieme del commercio internazionale, una attenzione sistematica e pianificata dei problemi legati alla gestione ed alla creazione di nuova tecnologia evidenziata dalla gran parte delle imprese.

La stessa tipologia della concorrenza fra imprese si è venuta modificando, integrando in misura crescente elementi di competizione con elementi di cooperazione fra unità produttive. I centri di produzione, infatti, hanno cercato di riorganizzare le proprie attività al fine di ridurre i rischi connessi all'espansione dei propri progetti di ricerca, della propria capacità produttiva e della propria presenza su nuovi mercati. A tale scopo si sono specializzate nelle aree di maggior forza relativa, attraverso un utilizzo assai più intenso di fusioni, *joint-ventures* e accordi in generale, con una crescente tendenza a sostituire meccanismi di coordinamento interno alle aziende con rapporti contrattuali fra le stesse.

In questo ambito vanno anche inseriti i nuovi modelli di relazioni fra imprese, basate su rapporti economici di tipo cooperativo piuttosto che gerarchico, fra unità produttive caratterizzate spesso da una elevata prossimità da un punto di vista logistico oltre che da un punto di vista produttivo.

L'indagine conoscitiva ha analizzato questa evoluzione per poter determinare il grado in cui una produzione, articolata in fasi fortemente specializzate, riesce a superare i tradizionali svantaggi che lo sviluppo di nuove tecnologie comportano alla crescita dimensionale delle imprese.

Si sono potuti così identificare due contemporanei processi di trasformazione delle strutture produttive. Il primo è consistito in un processo di addensamento di risorse intorno alla propria base tecnologica per consentirne lo sviluppo. Si è così conseguita una concentrazione, realizzata altresì tramite processi di diversificazione e di rafforzamento delle proprie attività, nonché ad acquisizioni e dismissioni.

Il secondo processo si è realizzato attraverso la modificazione della struttura produttiva delle singole aziende che hanno ridotto le fasi produttive svolte al loro interno scorporando le attività ritenute marginali o affidandosi a imprese fornitrici.

Attualmente, invece, le aziende tendono a riappropriarsi di alcune di queste fasi produttive - a monte nei confronti dei fornitori-trasformatori di materie prime e semilavorati, a valle nei confronti dei produttori di manufatti con l'intento di recuperare valore aggiunto -.

Sulla base di questi due fenomeni l'indagine conoscitiva ha evidenziato come negli ultimi anni si sia venuto sviluppando con una intensità crescente un processo di scomposizione e ricomposizione della struttura produttiva dovuto non solo a ragioni finanziarie, inerenti alla possibilità di azione sui mercati dei capitali, ma soprattutto a ragioni legate a processi di ristrutturazione o di diversificazione tecnologica e di mercato.

Lo scenario internazionale.

Nel paragrafo precedente si sono illustrati in modo generale i mutamenti indotti a carico del sistema delle imprese dai fenomeni di innovazione ed estensione dei mercati.

L'indagine ha posto in luce che nella fase attuale nel mercato internazionale sono entrati nuovi attori. In primo luogo il riferimento va fatto al Giappone, il cui prodotto lordo negli anni sessanta era allineato a quello di Francia, Germania e Gran Bretagna mentre oggi esso è pari alla somma di questi tre paesi, passando da circa il 6 per cento al 15 per cento sul prodotto mondiale lordo. Occorre ricordare che l'incidenza del prodotto nazionale lordo degli Stati Uniti è oggi del 30 per cento rispetto al 45 per cento dei primi anni sessanta, mentre Italia e Gran Bretagna toccano una quota di poco superiore al 4 per cento.

Performances importanti ed un comportamento commercialmente assai aggressivo hanno poi i NICS ed in particolare Corea del sud, Taiwan, Singapore e Hong Kong, i cui tassi di crescita industriale superano il 10 per cento annuo. Importante poi è sottolineare che questi paesi, inizialmente specializzati in settori maturi, stanno progressivamente articolando e innalzando il livello qualitativo e il contenuto tecnologico dei prodotti.

Per quanto concerne la situazione europea, su cui in seguito ci si soffermerà più analiticamente, essa vede in primo luogo l'incognita determinata dall'apertura dei mercati dell'est europeo e dalla unificazione tedesca.

L'influenza che questa nuova situazione avrà sull'evoluzione istituzionale ed economica europea è difficilmente prevedibile, ma essa in ogni caso apre una fase delicata e nello stesso tempo ricca di potenzialità.

Da un lato è infatti necessario garantire ai paesi dell'est ed in particolare all'Unione Sovietica un aiuto tale da favorire la democratizzazione effettiva di quei paesi e il successo dell'impegno ad inserire progressivamente elementi di mercato, garantendo un afflusso di beni di consumo sufficiente, dall'altro va preservato lo sforzo di rafforzamento delle istituzioni comunitarie.

Quanto alle modalità dell'internazionalizzazione, occorre premettere che essa si differenzia radicalmente dalle strategie delle grandi imprese multinazionali degli anni sessanta. Esse in particolare assumono le forme delle *joint-ventures*, delle fusioni, delle acquisizioni e degli investimenti diretti.

Per quello che riguarda le aree di localizzazione di questi ultimi, negli anni recenti si è indebolita la tendenza di investimenti diretti degli Stati Uniti. Al contrario essi divengono un'area di destinazione degli investimenti provenienti da altri paesi che passano dal 21 per cento del totale investito dai principali paesi industrializzati nei primi anni settanta ad oltre l'80 per cento negli ultimi anni ottanta.

Gli Stati Uniti divengono perciò l'epicentro dei nuovi processi di internazionalizzazione delle multinazionali giapponesi ed europee. Il fenomeno è certamente favorito dall'indebolimento del dollaro, ma deriva prevalentemente da complessi fattori di ristrutturazione dell'economia americana e nel mutamento dei rapporti competitivi tra le imprese su scala internazionale. In particolare le strategie di riduzione dei *gaps* da parte delle grandi compagnie straniere trovano un terreno particolarmente fertile nei processi di acquisizione realizzati negli Stati Uniti. Le imprese possono infatti accedere in tal modo al mercato continentale americano, al patrimonio tecnologico ed alle capacità innovative dell'industria americana, nonché ad infrastrutture e servizi assai avanzati ed efficienti. Protagonisti di questa inversione di tendenza sono il Giappone ed i principali paesi europei. Il Giappone raddoppia la propria quota di investimenti diretti esteri mondiali, passando dall'8 al 15 per cento, la Gran Bretagna al 22 per cento, la Germania federale all'11 per cento, la Francia all'8 per cento, l'Italia al 4 per cento. I settori di destinazione vedono accrescere l'importanza del settore terziario e di quello manifatturiero.

La nuova interdipendenza che si stabilisce a seguito dell'internazionalizzazione viene influenzata ed a sua volta influenza il ritmo di crescita della domanda e dello sviluppo di innovazione tecnologica, le strategie delle imprese e gli strumenti di politica industriale che si adeguano alla nuova realtà dello sviluppo scientifico e tecnologico.

L'integrazione ha modificato profondamente la struttura del commercio internazionale e ha prodotto tendenze protezionistiche che i negoziati GATT dovrebbero rimuovere.

Negli anni novanta si delinea un nuovo sistema competitivo che impone alle imprese di sviluppare contemporaneamente una flessibilità multinazionale per poter rispondere alle attese dei mercati locali, una competitività globale per perseguire efficienze di scala e una capacità

di acquisizione di *know-how* a livello internazionale che garantisca una continua innovazione su scala mondiale.

In questo quadro la situazione italiana appare la più debole fra quelle dei grandi paesi europei. Dopo una crescita della quota delle nostre esportazioni avvenuta durante gli anni settanta, nei successivi anni ottanta il nostro paese si è allineato alla tendenza europea registrando una diminuzione della propria quota, un segnale non positivo, che può risultare ancor più accentuato se si fa riferimento al contenuto tecnologico delle nostre esportazioni ed all'importanza decrescente dei settori a « contenuto scientifico » sul totale delle stesse.

Sembra inoltre verificarsi un fenomeno di riapertura dei divari dimensionali e territoriali all'interno del sistema delle imprese, particolarmente di quelle a partecipazione statale. Tale fenomeno è preoccupante per la realtà italiana, che durante gli anni settanta aveva registrato una diminuzione di tali divari. Le imprese di minore dimensione avevano infatti rappresentato la parte più dinamica del nostro sistema produttivo, mentre le differenze nei livelli di sviluppo fra le diverse realtà regionali avevano tradizionalmente costituito uno dei problemi principali che la politica pubblica italiana aveva cercato di affrontare in modo sistematico.

Per quanto concerne i problemi relativi ai divari dimensionali, risulta inequivocabilmente che con gli inizi degli anni ottanta gli elementi di svantaggio della piccola dimensione rispetto alla grande vadano assumendo un maggior risalto di quanto non sia avvenuto nel decennio precedente, sia per le difficoltà connesse all'introduzione di nuove tecnologie - dovute contemporaneamente ad una maggiore « incertezza tecnologica » e ai vincoli posti dalla struttura finanziaria delle stesse imprese minori, oltre che dal costo elevato dei finanziamenti - sia per la crescente globalizzazione dei mercati che impone alle imprese l'esigenza di una presenza stabile e strutturata sui mercati esteri.

Le dinamiche del Mercato unico europeo.

Si è in precedenza fatto cenno ai mutamenti intervenuti nello scenario internazionale e all'importanza che riveste il completamento del mercato unico nella ridefinizione delle aree industrializzate e nella evoluzione della competizione internazionale, con l'obiettivo di superare la distanza che separa l'Europa da Giappone e Stati Uniti.

Nel corso dell'indagine conoscitiva sono stati ripetutamente sottolineati gli effetti che nel 1993 si creeranno sul sistema industriale italiano ed in particolare sulle partecipazioni statali. Nella Comunità viene messa in discussione la possibilità stessa di politiche industriali nazionali autonome, svincolate dagli obiettivi di armonizzazione delle politiche generali e delle legislazioni. La riduzione dell'intervento pubblico, la obbligatoria garanzia del libero svolgimento della concorrenza, la finalizzazione degli aiuti alle imprese per obiettivi rigorosamente delimitati, l'esclusione del sostegno generalizzato ai settori in crisi, rendono esigui i margini degli interventi di politica industriale, così come praticata in Italia fino ad oggi.

L'indagine conoscitiva ha approfondito questa problematica e ha posto in luce le difficoltà che incontrerà il nostro paese a proposito dell'abbattimento delle frontiere fisiche, tecniche e fiscali, ma anche le opportunità che si presentano al nostro paese.

L'adozione di *standards* industriali comuni consentirà alle imprese di ridurre i costi per specializzare l'offerta e soprattutto per perseguire economie di scala in modo efficace. Lo sviluppo del processo di normalizzazione delle specifiche tecniche ed una maggiore efficienza delle attività di certificazione nazionali avranno il benefico effetto di esaltare il livello qualitativo dei prodotti come caratteristica principe della competitività fra imprese. Il sistema industriale italiano giunge a questa scadenza caratterizzato da una forte discontinuità quanto a competitività, efficienza e qualità di prodotto.

La liberalizzazione dei servizi finanziari e l'apertura della concorrenza negli appalti pubblici avranno l'effetto di limitare le posizioni monopolistiche - rese ancora possibili dalla suddivisione della Comunità in differenti mercati nazionali - con inevitabili effetti positivi sul costo e la qualità dei servizi prestati. La pressione della concorrenza porterà infatti i prezzi del credito e dei servizi a convergere verso quelli degli operatori più efficienti facilitando così il cliente finale, privato od impresa, nella soddisfazione delle sue necessità di finanziamento e di investimenti. Anche nel settore del credito, purtroppo, le banche nazionali non sembrano in grado non solo di raggiungere economie di scala che le rendano competitive a livello europeo, ma anche di difendere le loro acquisite posizioni di *leaders* nazionali.

La caduta delle barriere fiscali implica l'eliminazione delle procedure finalizzate ai rimborsi alle esportazioni delle imposte assolute nel paese di origine ed alla tassazione delle importazioni alle stesse aliquote vigenti per la produzione interna nel paese di destinazione. I beni esportati non sarebbero più esenti, ma assoggettati allo stesso modo dei beni destinati all'interno. Questo comporterà un ulteriore sgravio di costi, un sicuro miglioramento delle condizioni per l'operare delle imprese e, quindi, una più efficiente circolazione delle merci. Risulta tuttavia evidente che le merci, non più assoggettate a gravosi controlli doganali, potrebbero circolare liberamente solo se le aliquote dei vari paesi venissero « armonizzate ».

La ristrutturazione industriale, o meglio l'adeguamento microeconomico al nuovo quadro normativo, in altri paesi è già avviato in molti settori industriali e continuerà ben oltre il 1992. È infatti inevitabile che il processo di unificazione di dodici realtà nazionali in un singolo mercato comporterà dei cambiamenti fondamentali nei requisiti per la sopravvivenza delle imprese.

La riallocazione delle risorse, cioè le modificazioni macroeconomiche a lungo termine dettate dal confronto competitivo

sui differenti mercati, è per converso un fenomeno fino ad oggi molto trascurato ma si sta rivelando indubbiamente come il cambiamento più drammatico ed al tempo stesso più interessante.

Le analisi svolte durante l'indagine conoscitiva indicano che entro la fine del secolo le imprese sposteranno molto probabilmente le loro attività verso le aree geografiche caratterizzate da fattori di costo e da infrastrutture più favorevoli. Verranno così adottate strategie paneuropee per quanto concerne la localizzazione in paesi diversi delle strutture direttive, produttive, di assemblaggio, di amministrazione e di ricerca e sviluppo in funzione dei vantaggi competitivi conseguibili.

Appare comunque evidente che la sfida lanciata dalla costituzione del Mercato unico europeo verrà anche disputata in buona parte sulla base dell'efficienza dei sistemi amministrativi e decisionali. È indubbio che alcuni *partners* europei sono caratterizzati da procedure legislative piuttosto agili e sembrano in grado di attuare con sufficiente rapidità le direttive. Per il nostro Governo ne scaturisce l'indicazione precisa che il 1993 si configura come un confronto fra sistemi nazionali e non semplice competitività tra imprese e settori economici.

È importante sottolineare ancora una volta, come si evince dalle audizioni, che per alcuni settori il sistema economico esistente nei diversi paesi europei è caratterizzato - o almeno lo è stato fino a poco tempo fa - da un relativo protezionismo che non ha imposto alle imprese operanti a livello nazionale di competere internazionalmente. Protette dalle frontiere domestiche, le imprese hanno raggiunto le loro massime dimensioni in un dato settore, poi, in alcuni casi, hanno continuato a crescere attraverso diversificazioni sul mercato nazionale, diventando dei conglomerati giganteschi e spesso poco competitivi a livello internazionale.

L'attuale smantellamento delle frontiere, unito al programma di armonizzazione, obbligherà le imprese a competere internazionalmente. Anche le partecipazioni statali italiane dovranno concen-

trarsi sulle proprie attività principali, uscendo dai settori marginali e razionalizzando, insieme ad altre imprese delle partecipazioni statali o, eventualmente, private, la presenza in comparti nei quali da sole non possono stabilire un vantaggio competitivo duraturo. Questo processo condurrà ad una struttura industriale più competitiva che dovrebbe rendere il processo di deregolamentazione meno gravoso e più facilmente applicabile.

Si deve anche prestare attenzione al processo di diversificazione in atto in Europa, originato da quelle imprese che, tramite dismissioni, cercano di ottenere le risorse finanziarie e gestionali necessarie a sviluppare le attività principali.

Questa recente tendenza ha evidenziato come attive siano le società extra-europee nel processo di acquisizione in Europa, tanto da far temere a qualche osservatore che la CEE stia lentamente cedendo la propria base industriale. Il fatto che nella CEE il prodotto nazionale lordo *pro capite* sia sostanzialmente inferiore a quello americano e giapponese evidenzia facilmente ai potenziali investitori buone possibilità di miglioramento della produttività e di crescita economica. Inoltre gli avvenimenti degli ultimi mesi nell'Europa dell'est e la riunificazione delle due Germanie indicano ancor più l'Europa come un mercato a scala mondiale che meriterà inevitabilmente l'interesse e l'impegno di tutte le imprese con ambizioni globali.

Il problema fondamentale in questo scenario è rappresentato dalla reale volontà di rendere effettivo il Mercato unico. Il passaggio delle misure di armonizzazione a livello delle istituzioni CEE potrebbe infatti rivelarsi la parte più semplice del processo poiché esiste un grosso impegno politico in tal senso. Le autorità CEE sono altresì pronte a completare le norme di armonizzazione, ma devono al tempo stesso evitare di rimpiazzare il protezionismo dei singoli paesi con barriere a livello europeo. Una volta avviato il processo a livello CEE, sarà responsabilità di ciascun Governo adottare i provvedimenti previsti, compreso

quello di assicurare che le singole imprese non si sottraggano alle nuove regole. I Governi stessi dovranno agire conformemente quando si tratti di appalti pubblici e di sovvenzioni statali, assicurando un contesto omogeneo per fusioni ed acquisizioni a livello internazionale (OPAS, *insider trading*).

Ai Governi spetterà inoltre, e soprattutto, un'importante azione di indirizzo e di coordinamento attraverso la ridefinizione delle linee guida della politica industriale anche se il grado di libertà delle politiche nazionali è destinato a ridursi.

Le prove da superare richiederanno un recupero di un maggior ruolo del mercato nel sistema economico e un rafforzamento delle istituzioni al fine di informare i cittadini, facilitare la ristrutturazione industriale e l'integrazione finanziaria, rafforzare la competitività del sistema produttivo, stimolare l'innovazione di prodotto e di processo, favorire la cooperazione e controllare l'osservanza delle regole. In questo senso l'indagine conoscitiva sta dando a tutti noi il chiaro messaggio che questo processo dinamico comporta necessariamente una pubblica amministrazione più attiva ed efficiente negli anni novanta.

Il processo di internazionalizzazione delle partecipazioni statali.

Nel corso delle audizioni sono state esaminate e valutate le caratteristiche e peculiarità del processo di internazionalizzazione italiano in genere e quelle delle imprese a partecipazione statale in particolare.

Occorre in primo luogo ricordare come l'aumento dell'intensità di capitale per l'industria manifatturiera, l'accelerazione dell'innovazione tecnologica, la deregolamentazione unita al programma di armonizzazione rappresentino le spinte fondamentali della globalizzazione. Diventare parte integrante della cosiddetta triade - Europa, Giappone e Stati Uniti -, cioè operare contemporaneamente in

ciascuno di questi tre poli, appare vitale per le imprese che operano in settori industriali globali (energia e telecomunicazioni per esempio) e che altrimenti non riuscirebbero a conseguire le necessarie economie di scala e ad ammortizzare gli enormi costi di sviluppo di nuovi prodotti e i notevoli investimenti in impianti.

Il fenomeno di internazionalizzazione costituisce un fattore necessario alla sopravvivenza stessa delle imprese a partecipazione statale prima ancora che un elemento indispensabile al loro sviluppo. La creazione di alleanze, fusioni e *joint-ventures* tra aziende rappresenta un aspetto essenziale per le partecipazioni statali la cui dimensione appare a volte insufficiente ad affrontare il processo di globalizzazione dei mercati e la conseguente competizione internazionale.

La globalizzazione delle imprese italiane presenta un panorama non particolarmente positivo. Il saldo commerciale dell'Italia nei confronti della cosiddetta triade è negativo e, rispetto agli altri paesi industrializzati, l'Italia concentra una parte non indifferente delle proprie esportazioni nei paesi in via di sviluppo. Tuttavia, gli anni più recenti hanno registrato importanti mutamenti nelle strategie di internazionalizzazione delle imprese italiane orientate a colmare il ritardo che il paese ha accumulato rispetto alle altre nazioni industriali avanzate.

L'indagine conoscitiva ha evidenziato per gli ultimi tre anni una dinamica alquanto differenziata. Per quanto concerne l'investimento estero in Italia, si registra una sostanziale stazionarietà, mentre il numero di aziende estere partecipate cresce come aumenta assai sensibilmente il fatturato delle aziende partecipate e, in particolare, il livello di attività produttive estere a partecipazione di controllo. Il sistema italiano sembra perciò entrato in una fase in cui ha assunto ormai rilevante importanza l'espansione multinazionale dell'attività produttiva anche in settori a elevata concentrazione dell'oligopolio mondiale e in talune attività ad alto tasso innovativo.

La nuova fase di internazionalizzazione oltre che dipendere dalle pressioni competitive internazionali, sta trovando importanti motivazioni in alcuni mutamenti strutturali del sistema economico italiano stesso. Prima di tutto la ripresa di competitività e la ricostituzione di margini di profitto significativi da parte della grande impresa, sia a partecipazione statale che privata, in difficoltà sul mercato interno negli anni settanta. In secondo luogo, il miglioramento del cambio della lira la cui debolezza favoriva in precedenza strategie basate sull'esportazione. In terzo luogo, il venir meno di una politica di protezionismo valutario utilizzata per fronteggiare le emergenze dovute agli squilibri della bilancia dei pagamenti.

L'investimento estero in Italia, peraltro, rimane assai importante, anche se non risponde più al modello tradizionale della penetrazione multinazionale degli anni sessanta. Nel passato la logica prevalente era infatti basata sulla penetrazione e la conquista del mercato locale con il trasferimento *ex novo* di tecnologie, processi e prodotti non disponibili sul mercato interno. Le opportunità offerte dall'economia locale, oltre che in termini di domanda di beni, si identificavano con i differenziali nei costi di produzione, in particolare nei costi del lavoro.

Le attuali scelte di investimento estero sono invece quasi totalmente ispirate a fattori connessi con il mercato. Si evidenzia inoltre una larga predominanza di acquisizioni di realtà esistenti piuttosto che la creazione di nuove attività e tale orientamento è facilmente collegabile con la saturazione dei mercati e l'eccesso di capacità produttiva mondiale esistente.

D'altro canto anche la posizione relativa alle imprese italiane nel contesto internazionale sta, seppur lentamente, registrando sensibili trasformazioni. In casi sempre più frequenti, infatti, l'acquisizione o la *joint-venture* con attività preesistenti risulta indotta dall'opportunità di acquisire localmente *know-how* tecnologico, competenze tecniche e capacità produttive altamente qualificate, anche se

non esclusive. I trasferimenti tecnologici tendono a divenire sempre più bidirezionali anche se tuttora, come in passato, i *partners* stranieri attribuiscono all'industria italiana un ruolo prevalentemente passivo come è avvenuto, per esempio, nel settore della chimica per le *specialties* e nel settore farmaceutico.

Nel complesso, comunque, lo sviluppo degli investimenti esteri in Italia sono prevalentemente espressione del generale processo di integrazione internazionale della base industriale dei paesi avanzati e conseguenza di una allocazione efficiente delle risorse e dei fattori produttivi. In un contesto di accresciuta intensità strategica e di unificazione dei mercati, le acquisizioni e gli accordi operati in Italia da parte di imprese estere sono perciò da valutare in modo positivo se sono in grado di valorizzare in un'ottica globale il patrimonio tecnologico e le capacità produttive disponibili localmente e non si esauriscono in mere internazionalizzazioni passive.

Al tempo stesso appare in forte sviluppo il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane che ha sensibilmente influenzato la pianificazione strategica del sistema a partecipazione statale al fine di assumere una configurazione internazionale adeguata ai mutamenti strutturali dello scenario economico mondiale.

ENI

L'ENI vanta una tradizione e una esperienza storica come grande gruppo per vocazione internazionale fin dagli anni cinquanta quando scelse di accedere al mercato petrolifero mondiale utilizzando lo strumento delle *joint-ventures* con i paesi produttori in netta controtendenza con i « cartelli » allora predominanti.

Nell'attuale fase di globalizzazione e internazionalizzazione l'ENI, perseguendo la propria missione con investimenti in settori strategici, cerca di porsi come

complementare rispetto al capitale privato, specialmente estero.

In questo senso un obiettivo strategico degli anni novanta dell'ENI è la *leadership* del processo di razionalizzazione del sistema energetico nazionale in un quadro europeo e mondiale, aprendo il sistema al contributo di nuovi operatori, aumentandone le connessioni in Europa e fuori dell'Europa, in modo da renderlo sempre più efficiente. Le linee strategiche per il futuro dell'ENI prevedono la costituzione di *joint-ventures* e accordi globali nei mercati mondiali.

È importante notare che la maggioranza delle società che l'ENI controlla direttamente o indirettamente si trova all'estero, precisamente 156 società rispetto a 122 in Italia. Circa un terzo degli investimenti del gruppo è realizzato all'estero, prevalentemente nel comparto energia, nella ricerca e produzione di idrocarburi e nel trasporto del gas naturale. Attualmente l'ENI ha circa 19 mila dipendenti operanti all'estero, una quota pari al 23 per cento dell'occupazione complessiva del gruppo, esclusa la chimica (Enimont).

L'AGIP opera in Italia nella ricerca e produzione di idrocarburi attraverso 153 *joint-ventures*, di cui 128 vedono la presenza di società straniere. All'estero l'AGIP opera attraverso *joint-ventures* in 167 « permessi » in 24 paesi. Altre iniziative, alcune delle quali in corso di attuazione, riguardano l'acquisizione di permessi, l'esplorazione di idrocarburi nonché l'attività di sviluppo in diverse aree mondiali quali Norvegia, Regno Unito, Stati Uniti, Antille olandesi, Cina. In base a recenti accordi, ulteriori opportunità potranno derivare da studi di fattibilità sullo sviluppo di giacimenti in aree particolarmente interessanti dell'Unione Sovietica.

Il gruppo ENI nel 1990 sta acquisendo una posizione non trascurabile sul mercato internazionale, come sottolineato dai seguenti dati: per fatturato e consistenza delle riserve di idrocarburi l'ENI si colloca attualmente al settimo, ottavo posto della graduatoria riferita ai grandi gruppi

petroliferi internazionali; la componente estera del fatturato si situa intorno al 40 per cento (oltre 13 mila miliardi di lire l'anno); l'*export* di beni e servizi prodotti dal gruppo in Italia si colloca intorno ai 5.700 miliardi di lire l'anno, interessando circa 100 diversi paesi e rappresentando nel suo insieme una quota del 3 per cento circa dell'*export* nazionale; sono oltre 50 i paesi, infine, in cui il gruppo conta stabili insediamenti di natura industriale e/o commerciale.

L'approccio strategico che l'ENI persegue è di tipo globale, nel senso che tende a cogliere le occasioni di *business* più interessanti su scala mondiale in considerazione della tendenza verso una progressiva integrazione dei mercati e dei sistemi economici nazionali.

Naturalmente nel settore della ricerca e produzione di idrocarburi l'attenzione è prevalentemente rivolta ai paesi produttori; tra questi un ruolo molto importante è occupato dai paesi del Maghreb e da alcuni altri paesi africani alla luce delle relazioni di collaborazione stabilite nel corso degli anni; e dall'area nord europea (Regno Unito e Norvegia in particolare) dove il gruppo è impegnato in progetti di grande respiro.

Inoltre, nel settore del *downstream* petrolifero l'obiettivo primario del gruppo è di consolidare le proprie posizioni in Europa, anche in vista della prossima unificazione del mercato comunitario, senza trascurare occasioni di inserimento in nuovi promettenti mercati. Sotto questo aspetto particolare attenzione viene prestata all'URSS e agli altri paesi dell'est europeo, in considerazione del loro grande potenziale, della loro progressiva apertura al resto del mondo, nonché delle buone relazioni stabilite dal gruppo fin dai tempi di Mattei.

Per attuare i suoi obiettivi all'estero l'ENI sta cercando di rafforzare ulteriormente il proprio vasto sistema di alleanze, imperniato su accordi sia con altri grandi operatori internazionali, sia con compagnie nazionali dei paesi destinatari delle iniziative. L'internazionalizzazione

del gruppo, sia sotto forma di investimenti all'estero, sia di partecipazione di soci esteri alle iniziative in Italia, non è prerogativa del solo settore dell'energia. Nella chimica sono numerose le iniziative che vedono coinvolti *partners* internazionali in Italia e all'estero: ad esempio la *joint-venture* con la ICI nel cui ambito sono state acquisite diverse società, la *joint-venture* con la Wujin per la produzione e commercializzazione di prodotti di polietilene e vernici; l'accordo con la Korea Kumho Petrochemical per una *joint-venture* nel comparto dei polimeri, l'accordo tra Enichem e Orkem, il terzo gruppo chimico francese per la razionalizzazione delle rispettive produzioni.

Nel settore metallurgico la Nuova Samim e la Metallgesellschaft hanno avviato una iniziativa congiunta nel campo del piombo secondario, con una collaborazione che si intende estendere ad altre attività che hanno positive ricadute sul piano ambientale.

La Samatec, società che opera nei nuovi materiali per l'industria, ha costituito recentemente la società mista Eurocorundum con l'austriaca Treibacher, che pone le basi per un deciso rafforzamento della presenza sui mercati europei, e una *joint-venture* con il gruppo argentino Pallaro Hnos nel comparto dei minerali borici.

Nell'ingegneria e nei servizi si può infine ricordare l'accordo tra Saipem e Brown & Root per la costituzione di una società mista che opererà nel mare del Nord nel campo delle costruzioni a mare, e l'accordo tra Snamprogetti e la China Petrochemical International Co. per la realizzazione di un grande impianto petrolchimico.

IRI

Il gruppo IRI presenta un *export* che per due terzi circa è rivolto verso paesi avanzati (nord America, Giappone, Europa occidentale) mentre invece rappresentava solo il 42 per cento nel 1980.

Inoltre l'*export* IRI si colloca, ancora per due terzi, nei settori avanzati (aerospaziale, elettronica, telecomunicazioni, trasporti, aerei, impiantistica) che nel 1980 rappresentavano il 47 per cento del totale.

Il gruppo IRI sta attuando radicali riforme nella sua presenza all'estero attraverso la politica delle alleanze, per degli accordi produttivi e tecnologici, e attraverso investimenti in *joint-ventures* e acquisizioni, mirati al rafforzamento di settori specifici. In questo processo l'obiettivo chiave si identifica nella realizzazione di importanti intese con primari *partners* secondo alcuni principi chiave: salvaguardia dei prodotti e della loro evoluzione; protezione degli investimenti in ricerca e sviluppo e loro sviluppo coordinato con *partners*; disponibilità dei *partners* a sviluppi congiunti ed accesso alle loro tecnologie non sulla base di semplici licenze ma bensì di proprietà; rafforzamento ed ampliamento della penetrazione nei mercati nazionali ed esteri; rapporti basati su criteri di reciprocità e mantenimento di un ruolo di coprotagonista.

I recenti avvenimenti all'est impongono ai *partners* europei non solo uno sforzo di solidarietà ma anche una rinnovata attenzione in termini economici e finanziari. L'IRI, presente da decenni in URSS, ha ivi concentrato negli anni passati le sue forniture nel settore siderurgico. La progettazione e la realizzazione dello stabilimento di Volskij, per esempio, ha rappresentato un punto di svolta della presenza dell'IRI in Unione Sovietica.

Attualmente in URSS, come negli altri paesi dell'est, l'IRI è un interlocutore privilegiato grazie alla sua veste ad un tempo pubblica e di impresa. L'IRI è infatti chiamato a partecipare alle iniziative più delicate per il passaggio da economie pianificate ad economie di mercato: istituzione di banche, formazione, trasferimento di tecnologie. Di una certa

rilevanza è inoltre il numero di *joint-ventures*, definite o in via di definizione, nei più importanti settori infrastrutturali quali: trasporti, produzione di energia, controllo del traffico aereo, telecomunicazioni. Nell'insieme la presenza dell'IRI nell'Europa orientale sembra costituire un importante canale per l'approfondimento di positive relazioni economiche a vantaggio di tutto il sistema-Italia.

La strategia di crescita del gruppo a livello internazionale è orientata verso il binomio paesi-settori espansivi con, tuttavia, una presenza attiva nei paesi in via di sviluppo. Questa presenza tiene conto degli orientamenti della politica estera italiana sul tema della cooperazione allo sviluppo. In questo senso i finanziamenti alla cooperazione offrono opportunità di integrazione con i progetti finanziari dei più grandi organismi internazionali. Da questi l'IRI è già stato chiamato a collaborare direttamente a strategie di operazioni di adeguamento strutturale in alcuni paesi come India, Uruguay, Egitto ed Algeria.

Importante anche la presenza dell'IRI nella formazione di quadri e tecnici dei paesi in via di sviluppo. Sono più di 3 mila gli *ex* partecipanti ai corsi dell'IRI, molti dei quali hanno incarichi di rilevante responsabilità nei loro paesi rappresentando per il gruppo e per l'Italia un prezioso elemento di rapporto.

Per quanto concerne gli Stati Uniti, da una tradizionale presenza di tipo commerciale si è passati ad un'ampia presenza produttiva. Negli ultimi due anni il gruppo IRI ha acquisito varie aziende USA in settori ad alta innovazione quali costruzioni aeronautiche, segnalamento ferroviario, tecnologia per l'automazione di processo, sistemi ed apparecchiature di controllo.

L'IRI si è imposto su un mercato fortemente competitivo grazie alle capacità tecnologiche che ha saputo esprimere. Così, per esempio la sola Finmeccanica oggi ha negli USA oltre 6 mila dipendenti

in proprie unità produttive. L'industria aerospaziale del gruppo IRI, invece, non solo è diventata la maggior subfornitrice, rispetto agli altri paesi concorrenti, per l'industria americana del settore, ma ha ormai consolidato intensi rapporti sia di collaborazione produttiva sia nelle attività di ricerca e sviluppo. Di rilevante importanza appare anche l'accordo tra gruppo STET e AT&T nel campo dell'industria delle telecomunicazioni. Nel settore dell'elettronica l'Elsag è impegnata in una *joint-venture* con l'IBM per una iniziativa in Italia nel campo dell'automazione di fabbrica. La stessa impresa sta collaborando con l'U.S. Postal Service per la fornitura di sistemi di automazione postale e ha ceduto una licenza a Pitney-Bohes.

Inoltre, a parte le tradizionali collaborazioni con McDonnell Douglas e Boeing nel settore aerospaziale e con General Electric e Westinghouse in campo energetico, l'IRI ha sviluppato intese con Rockwell International nel settore dell'avionica, con United Technologies nel settore aerospaziale (Aeritalia), motoristico (Alfa Avio), elettronica (Selenia), delle energie alternative (Aeritalia). Vi sono poi iniziative come quella della SGS-Thomson che ha aperto un proprio impianto negli USA e come le attività specializzate dell'Ansaldo Trasporti nel settore ferroviario e dell'Italimpianti nell'impiantistica siderurgica.

In termini di capitale di rischio, infine, l'IRI ha investito 1.000 miliardi di lire in partecipazioni di controllo e 600 miliardi in partecipazioni minoritarie in società con sede all'estero.

EFIM

Anche per quanto riguarda l'EFIM risulta evidente la tendenza di questo gruppo - eminentemente manifatturiero ed operante in settori a forte competizione internazionale - ad allargare, pur se con qualche ritardo, la propria presenza internazionale.

Naturalmente alcuni settori come l'aerospaziale, mezzi e sistemi di difesa e il

vetro presentano un grado di internazionalizzazione più accentuato rispetto agli altri; ciò dipende dalle peculiarità che caratterizzano i diversi settori di attività, non tutti ugualmente predisposti ad una strategia di sviluppo globale.

Per quanto concerne il settore aeronautico, il gruppo Agusta ha perseguito la filosofia delle collaborazioni internazionali non solo con l'industria aeronautica statunitense ed europea, ma anche con quella di paesi di recente industrializzazione o in via di sviluppo. Sullo scenario europeo il gruppo Agusta rappresenta l'industria elicotteristica più attiva nei programmi di collaborazione, risulta infatti presente in ben quattro dei cinque programmi formalmente in atto fra le industrie del continente e sta proponendo a paesi extraeuropei collaborazioni per nuovi sviluppi di famiglie di elicotteri.

A queste iniziative vanno aggiunte le collaborazioni con gli Stati Uniti, che legano l'Agusta alle maggiori imprese americane anche nel settore degli aerei e dei sistemi aerospaziali. Di rilevante interesse risulta anche il recente accordo con il Principato di Monaco per la realizzazione di una società di trasporto elicotteristico che rappresenta un'iniziativa « pilota » per altre similari.

Nel settore dei mezzi e sistemi di difesa le aziende dell'EFIM hanno avviato interessanti collaborazioni internazionali, ultima delle quali l'accordo con la società francese Matra Défence per la costituzione di una nuova struttura societaria destinata a migliorare le capacità di penetrazione nel mercato mondiale di prodotti di comune interesse con particolare riguardo al settore missilistico. Altre collaborazioni importanti riguardano il munizionamento di precisione per il quale è stato costituito un consorzio con la società francese SNPE.

L'attività di ricerca e sviluppo realizzata in campo internazionale ha dato luogo a significative ricadute tecnologiche nel settore civile: merita di essere ricordato il progetto di un veicolo dotato di intelligenza artificiale in grado di operare in ambienti ostili e quindi particolar-

mente utile in caso di calamità naturali o incidenti di vario genere. La OTO Melara partecipa ad un progetto internazionale in tale settore unitamente ad imprese francesi e spagnole (Eureka-AMR).

Nel settore del vetro piano il gruppo SIV ha in atto un processo di industrializzazione che si estrinseca con la realizzazione di nuovi impianti all'estero, con acquisizioni e con *joint-ventures*. Dopo l'avvio della SIVESA in Spagna (impianto per la produzione di vetri per auto), la SIV prevede di realizzare, sempre in Spagna, un nuovo *float* la cui produzione è destinata a rifornire diverse unità di trasformazione presenti nell'area europea.

L'obiettivo di consolidare la *leadership* continentale nel campo dell'equipaggiamento per auto ha suggerito l'acquisizione della Splintex e la costituzione della SIV Belgio che dovrebbero consentire lo sviluppo in Europa di nuove opportunità nel campo dei ricambi e degli accessori. A livello internazionale la SIV ha conseguito importanti risultati nel trasferimento di propria tecnologia concludendo, tra l'altro, rilevanti commesse per la fornitura di impianti completi di vetrate per auto in USA ed in URSS.

Nel settore ferroviario, in cui opera l'Aviofer attraverso sette aziende costruttrici di materiale rotabile, gli obiettivi di internazionalizzazione hanno riguardato la formalizzazione di rapporti di collaborazione con importanti gruppi multinazionali quali l'AEG e la Westinghouse Electric. L'obiettivo principale di tali accordi è lo studio, lo sviluppo e la costruzione di metropolitane innovative a lievitazione magnetica.

Nel settore dell'alluminio il processo di industrializzazione ha avuto fino ad oggi uno sviluppo non confrontabile con quello di altri settori. La partecipazione ad iniziative e programmi di collaborazione con paesi più dotati dell'Italia di riserve energetiche e di materie prime per la produzione di alluminio primario è stata in parte condizionata dalla necessità di mantenere in esercizio impianti produttivi poco competitivi ma localizzati in aree del territorio nazionale economica-

mente depresse o prive di alternative di sviluppo industriale.

La crescita dei fabbisogni e l'accentuazione del processo di verticalizzazione delle produzioni di alluminio renderà possibile nel medio periodo la realizzazione di rilevanti investimenti all'estero che consentiranno al paese di approvvigionarsi del metallo a costi vantaggiosi. Significativa in tal senso appare la partecipazione in corso di definizione a due iniziative: la prima in Venezuela in cooperazione con imprese locali ed altre imprese italiane e la seconda in Arabia Saudita, entrambe per la realizzazione di impianti di produzione di alluminio primario.

In conclusione l'analisi ha evidenziato che l'internazionalizzazione verso l'estero delle imprese italiane è trainata dai maggiori gruppi finanziari e industriali privati ma, sempre di più, anche da quelli a partecipazione statale. Si rileva inoltre la partecipazione ai processi di multinazionalizzazione di un insieme, anche se ancor ristretto, di medie imprese industriali le quali sono in grado di assumere posizioni *leader* in specifici mercati internazionali o riescono a sfruttare opportunità di investimento generate dalla penetrazione commerciale dei prodotti italiani. Si intensificano gli investimenti produttivi nei paesi industrializzati. A ciò corrisponde la comparsa di investimenti anche in settori tecnologicamente avanzati ove risultano protagoniste le grandi imprese, ma anche talune imprese di media taglia che attuano strategie di nicchia.

Infine, trova conferma la maggior circolazione di *know-how* e di capacità manageriali, spesso come risultato di strategie di inseguimento tecnologico attuate da imprese italiane in settori ove la *leadership* di mercato è a favore di altri paesi.

Dall'indagine conoscitiva risulta chiaro che il numero di imprese italiane, soprattutto quelle a partecipazione statale, coinvolte nel processo di internazionalizzazione non è irrilevante ed è destinato ad aumentare sensibilmente in considera-

zione del potenziale economico espresso. È importante però notare che sono ancora limitate le esperienze di acquisizione all'estero di attività produttive finalizzate all'attuazione di strategie di integrazione su scala sovranazionale di tecnologie e prodotti avanzati. Ciò testimonia il carattere relativamente immaturo dei processi di internazionalizzazione delle imprese italiane che tendono a consolidare l'immagine e la presenza commerciale piuttosto che attuare una vera internazionalizzazione delle strutture produttive e solo sporadicamente pianificano *ex ante* la loro crescita seguendo strategie ben definite.

Conclusioni.

L'indagine ha dimostrato che l'internazionalizzazione rappresenta una sfida che il sistema industriale italiano nel suo complesso ha raccolto prima ancora che per opportunità o scelta, per necessità determinata dalla globalizzazione dei mercati e dalla nuova situazione di apertura politica.

I risultati dell'attività svolta mostrano la complessità del quadro di riferimento in cui operano le partecipazioni statali e la necessità che ai nuovi problemi che si presentano si dia una risposta con strategie nuove e in primo luogo siano assegnati indirizzi univoci al sistema. Infatti, le difficoltà in cui versano oggi le partecipazioni statali in grande misura discendono dall'accumulo di *inputs* eterogenei e tra loro contraddittori che esse nel corso del tempo hanno ricevuto: riduzione del divario territoriale; presenza nei settori strategici; surrogazione delle carenze di iniziativa e di investimento privato; investimenti e presenza in settori ad alta intensità di lavoro; impegno nelle infrastrutture materiali ed immateriali; politica dei salvataggi.

Tale situazione ha prodotto a livello di assetto dell'impresa vaste conglomerazioni disomogenee non più giustificate da criteri di razionalità di politica industriale o di razionalità ed efficienza aziendale.

Si pone dunque la necessità di rivedere tali indirizzi al fine di ridurli ad un disegno unitario.

In questa ottica il problema delle dismissioni e delle privatizzazioni esce dai termini di una disputa ideologica, per entrare in quelli di una razionalizzazione del sistema industriale nel suo complesso.

I criteri su cui valutare la opportunità di queste iniziative devono dunque afferrare a criteri di economicità non solo di impresa ma di sistema e dunque alle garanzie che la parte privata può offrire sugli esiti positivi delle operazioni sotto il profilo dell'economia industriale.

L'indagine ha posto in luce la rilevanza degli orientamenti elaborati e decisi in sede comunitaria.

La Comunità ha rivolto critiche aspre al nostro Governo, valutando i fondi di dotazione concessi agli enti come un metodo improprio di rifinanziamento delle perdite e dunque come uno strumento di distorsione delle regole del mercato.

Senza entrare nel merito della questione appare carente la valutazione in quella sede del carattere peculiare del sistema industriale del nostro paese.

Il risanamento del settore pubblico è un'esigenza del sistema-paese nel suo complesso, ma ciò non può significare di per sé uno smantellamento della parte pubblica, che esige altre motivazioni ed un radicale ripensamento del nostro sistema economico-industriale.

La nuova situazione economica impone alle partecipazioni statali di riconsiderare i propri modelli organizzativi, di non fare più conto su mercati protetti o addirittura monopolistici.

Soprattutto appare urgente portare avanti - proprio ai fini della internazionalizzazione - la razionalizzazione del sistema, realizzando le necessarie sinergie, eliminando duplicazioni, sovrapposizioni, diseconomie: come già sottolineato in altri documenti parlamentari, e con particolare riferimento al settore aeronautico, il perseguimento di tale processo consentirà la formazione di dimensioni e di connotazioni di impresa tali da affrontare la competizione internazionale con l'aggressività e capacità necessarie.

Cruciali appaiono i disegni strategici di acquisizioni, fusioni, alleanze ed in generale accordi che consentano di valorizzare le risorse esistenti e le competenze di sistema, con l'obiettivo di assicurare l'innalzamento del livello tecnologico e della ricerca, di mettere in comune risorse ed attività complementari, di specializzare la produzione e razionalizzare le attività anche commerciali e distributive.

Si deve perciò lavorare verso la creazione di maggiori condizioni di sistema e verso la promozione del processo di internazionalizzazione. In particolare per quanto riguarda la creazione di un sistema-paese orientato allo sviluppo ed alla competitività industriale, i temi sono noti e possono essere sintetizzati soprattutto in due problematiche chiave: un salto di qualità nelle strutture di ricerca favorendo il collegamento tra ricerca pubblica e privata; un grande impegno nella formazione a tutti i livelli, dalle scuole primarie all'università.

Per le imprese europee, nella prospettiva del Mercato unico, i processi di internazionalizzazione devono venir realizzati tenendo in particolare considerazione l'omogeneizzazione dei singoli mercati nazionali che appare un momento importante per la razionalizzazione delle strutture produttive dei paesi *partners* e per il miglioramento della competitività a fronte dei concorrenti statunitensi e giapponesi. I mercati di questi due paesi appaiono, infatti, mercati unitari a tutti gli effetti mentre l'Europa è ancora costituita da una serie di mercati distinti.

In questa ottica la politica della concorrenza deve essere considerata uno strumento indispensabile di politica industriale per consentire in mercati globalizzati l'entrata di nuovi soggetti con obiettivi di efficienza dell'innovazione.

Occorre quindi che la politica pubblica italiana favorisca i processi di internazionalizzazione e, in particolare per rispondere adeguatamente alle nuove esigenze, si preoccupi di organizzare l'am-

biente in cui le imprese operano. Tale intervento dovrà essere effettuato sia dal punto di vista istituzionale e normativo sia dal punto di vista della dotazione infrastrutturale per evitare che le imprese debbano subire i costi di rilevanti diseconomie esterne.

Al tempo stesso i pubblici poteri devono fornire alle imprese pubbliche il quadro di riferimento generale, le linee strategiche ed i progetti industriali entro i quali gli enti e le imprese dovranno operare.

Appare altresì sempre di estrema rilevanza l'individuazione nel sistema delle partecipazioni statali di uno strumento per favorire lo sviluppo ed il riequilibrio territoriale, particolarmente nel Mezzogiorno, attraverso un processo innovativo di inseminazione di imprenditorialità, che non deve ovviamente risultare contraddittorio rispetto all'internazionalizzazione e all'impegno di innovazione tecnologica del nostro sistema produttivo, che sono tra gli obiettivi principali della politica pubblica nell'attuale fase storica.

In conclusione le imprese a partecipazione statale rappresentano un patrimonio tecnologico, produttivo ed umano da non disperdere e che va invece adeguatamente valorizzato. È necessario ripensare gli istituti, le strutture, i modelli organizzativi, i comportamenti delle imprese del sistema delle partecipazioni statali in modo da rendere il tutto coerente con la nuova realtà industriale dominata dalla discontinuità tecnologica ed in cui, quindi, diventa cruciale essere in grado di basarsi sulla innovazione, gestire l'incertezza ed essere efficacemente presenti sulla più vasta gamma di mercati possibili.

I presupposti di carattere generale che devono presiedere allo sviluppo del processo di internazionalizzazione consistono nella definizione di un programma di politica industriale di medio periodo certo e ben definito e nell'individuazione di progetti industriali orientati al consolidamento del sistema delle partecipazioni statali come parte integrante del sistema-

paese. Tale consolidamento deve essere perseguito da una parte attraverso il completamento del processo di razionalizzazione interna al sistema stesso delle partecipazioni statali volto alla ricerca di potenziali sinergie e all'eliminazione di sovrapposizioni industriali, dall'altra attraverso il conseguimento di una dimensione adeguata in termini di massa critica che permetta, tra l'altro, la valorizzazione delle nicchie tecnologiche in cui si opera.

L'obiettivo di innalzamento del livello di competitività nel mercato globale va quindi anche perseguito con alleanze con *partners* privati - italiani ed esteri - che consentano di acquisire *know-how*, penetrare mercati, ridurre i costi di ricerca, sfruttare le economie di scala e le potenzialità sinergiche individuate.

Al fine di conseguire questi obiettivi l'esigenza di sviluppo dei rapporti pubblico-privato impone trasparenza sia a livello gestionale, per poter garantire l'interlocutore, sia nei confronti dei mercati finanziari per poter assicurarsi le opportunità di finanziamento necessarie al processo di internazionalizzazione.

In sintesi, appare comunque indispensabile che al fine di valorizzare al massimo le risorse e le competenze del sistema delle partecipazioni statali di fronte alle nuove sfide dell'innovazione e dell'internazionalizzazione, un rilevante ampliamento delle ipotesi di accordi e di *joint-ventures* con altri *partners* va perseguito con forza sia da parte delle imprese che da parte della pubblica amministrazione.

SALVATORE CERCHI. A nome del gruppo comunista, desidero dar conto delle seguenti proposte di modifica e di integrazione al documento presentato dall'onorevole Pumilia.

Rispetto al testo presentato appaiono irrinunciabili tre integrazioni. Innanzi tutto in ordine ai processi di internazionalizzazione in corso. Non si tratta solo di descrivere sinteticamente gli andamenti e le evoluzioni dei mercati e della

globalizzazione. Si tratta di sottolineare la delicatezza crescente in cui versa il modello di *export-import* del nostro paese. Da qui vengono istanze di un mutamento profondo rispetto alla situazione attuale e alle tendenze in corso.

Assumendo le tabelle allegate, si constata che il nostro paese registra dal 1973 al 1986 una contrazione di quote sul mercato mondiale nei settori dell'alta e della media tecnologia, mentre ottiene risultati di rilievo nei settori a bassa tecnologia.

Il modello esportativo italiano ha ulteriormente accentuato da allora l'alta incidenza percentuale dei « prodotti tradizionali ». Il che costituisce l'esatto contrario di quanto avviene nelle esportazioni di Giappone, USA, Germania, Regno Unito, Francia.

Inoltre, per restare all'ultimo periodo, sul Bollettino economico della Banca d'Italia il dottor Ciampi ha sottolineato (ottobre 1990): « Nei primi sette mesi dell'anno, il tasso di crescita delle esportazioni è sceso dal 9 per cento del 1989 al 5 per cento, ed è risultato inferiore alle quantità importate, pari al 6,5 per cento ». Guardando all'intero decennio sempre il governatore della Banca d'Italia sottolinea: « Negli anni ottanta il peggioramento del saldo, in rapporto al PIL, degli scambi di servizi e di redditi e dei trasferimenti unilaterali è stato pari a 2,5 punti percentuali »; e ancora: « Nel primo semestre 1990 il disavanzo estero nei servizi e nei trasferimenti ha superato gli 11 mila miliardi, il peggioramento è stato di 6 mila miliardi » (è cioè raddoppiato).

In poche parole è prevedibile che nel 1990 il disavanzo di parte corrente, in termini di PIL, della nostra bilancia con l'estero andrà oltre quello del 1989.

Questi elementi statistici andrebbero più analiticamente approfonditi, ma il loro significato appare indubbio: per la competitività non stiamo ragionando in termini migliorativi ma di declino. Bisognerebbe fare riferimento a tutto il tema della bilancia tecnologica ma anche considerando soltanto la spesa per « ricerca e sviluppo » va sottolineato che mentre per la « ricerca » l'Italia spende il 10 per

cento del totale CEE, in termini di Pil dovrebbe spendere il doppio. Infatti il suo PIL equivale al 20 per cento del totale CEE.

Complessivamente va detto che esiste un grave pericolo che i vari processi di internazionalizzazione in corso si configurino per il nostro paese piuttosto in termini di ricadute passive anziché in stimoli espansivi e di allargamento del suo ruolo e peso sui mercati. Naturalmente in questo caso vi sarebbero conseguenze di rilievo nella distribuzione del reddito.

Andrebbe a questo punto collocata la seconda integrazione: cioè uno specifico ragionamento su ENI, IRI ed EFIM, esaminando i loro programmi nelle proporzioni interne, negli ordini di grandezza relativi al rapporto con l'estero ma assumendo i confronti nell'andamento dell'ultimo decennio.

Nel caso dell'ENI è del tutto naturale che un ente il cui compito primario è di estrarre, acquistare e immettere nel nostro paese una quota così rilevante del nostro fabbisogno estero di idrocarburi abbia un terzo di fatturato fuori dall'Italia.

Ovviamente per l'ENI ci sono motivi di merito che vanno ampiamente riconosciuti. Tuttavia con un ricavo netto dell'ente vicino ai 40 mila miliardi, un volume dell'*export* attorno al 2,5 del totale delle esportazioni italiane è ragionevolmente definibile come modesto.

Un ragionamento specifico esige poi la chimica alla luce delle più recenti decisioni sull'Enimont. Ed è senz'altro da escludere che possa essere solo sfiorato un argomento di così vasta e vitale importanza, considerata la gravità dello sbilancio commerciale in campo chimico. Sul punto torneremo quindi nella parte conclusiva. Restando invece agli altri enti, IRI ed EFIM, il giudizio sostanziale che non può essere taciuto riguarda l' inadeguatezza dei programmi rispetto ai compiti che deriverebbero dalla assunzione dell'interesse del paese come orizzonte strategico dell'innovazione da introdurre nelle loro attività imprenditoriali. Bisogna fare un controllo preciso e circo-

stanziato ma sembrerebbe ragionevole affermare che dal 1980 al 1990 si sia addirittura verificata una contrazione delle esportazioni, espressa in moneta costante.

Per l'IRI va aggiunta una ultima osservazione: il 64 per cento del suo *export* è manifatturiero, ma nel prossimo triennio gli investimenti dell'istituto nei settori manifatturieri corrispondono al 10 per cento del totale dei suoi complessivi investimenti.

Infine la terza integrazione riguarda il capitoletto delle « conclusioni »; qui occorrono almeno tre punti. Nel primo bisogna sostenere con forza che per l'Italia c'è necessità di una nuova politica industriale in grado di affrontare le debolezze strutturali del nostro sistema produttivo. E con ciò si intende non solo quello che risulta dall'andamento dell'interscambio con l'estero ma anche ciò che emerge nello stesso mercato nazionale, dove una parte crescente della domanda non è più in condizioni di essere esaudita dall'offerta nazionale. Ma anche dalle nuove condizioni di mercato nell'ambito CEE e in rapporto alle altre grandi aree (USA, Giappone e paesi in via di sviluppo). Esiste a questo proposito un grande nodo da sciogliere rappresentato dallo « strumentario » legislativo e amministrativo di cui dispone chi si occupa della politica industriale. E tale nodo va sciolto con scelte e decisioni capaci di incidere positivamente sulle difficoltà esistenti attraverso strategie di ampliamento delle basi produttive, di estensione delle innovazioni di prodotto, di crescita della produttività attraverso una moltiplicazione « pervasiva » dei rendimenti tecnologici. Ma sono di altrettanto grande rilievo anche le scelte di qualificazione della spesa pubblica, così come il complessivo innalzamento di livello delle infrastrutture. Non solo di trasporto ma anche delle reti di servizio e delle reti formative.

Il secondo punto riguarda i programmi degli enti a partecipazione statale. Si tratta qui di dare uno sbocco di indicazioni operative alla osservazione che già abbiamo formulato in sede di analisi. Tale osservazione, riassumibile

nel concetto di « inadeguatezza », può diventare base di una indicazione operativa nei programmi degli enti a partecipazione statale se il tema delle debolezze strutturali da rimuovere diventasse il referente obbligato dei programmi imprenditoriali. Allo stato dei fatti in tali programmi i processi di modernizzazione riguardano, in via largamente prevalente, i servizi in concessione, gestiti dall'IRI e dall'ENI in speciali condizioni. Negli altri settori, più aperti ai mercati, ci sono delle iniziative e delle attività, ma, salvo qualche eccezione, rispetto ai compiti e alle sfide che ci stanno di fronte, risultano circoscritte in un ambito modesto.

Il terzo punto riguarda l'ordinamento giuridico degli enti, l'assetto delle imprese al loro interno, le debolezze imprenditoriali derivanti dai cosiddetti « vincoli politici ». Sembra indubitabile che nell'attuale ordinamento giuridico, nell'attuale assetto degli enti, nell'incertezza dei suoi rapporti con il « potere politico », non vi siano le condizioni concrete per reggere alle impetuose novità che si riscontrano nei mercati, nella competitività, nella « tempizzazione » delle imprese.

Il caso dell'Enimont è esemplare. Non è immaginabile che, allo stato attuale delle cose, questo colosso della chimica mondiale possa far fronte, con l'efficienza richiesta, ai propri compiti, senza modifiche di regole e di ordinamento in cui

siano meglio chiarite le responsabilità di ciascuno dei soggetti in campo.

Grande chiarezza vi deve essere naturalmente nel criterio di fondo. Spetta al proprietario-Stato il fissare con nettezza categorica gli obiettivi e i compiti delle imprese che lo Stato amministra in quanto rappresentante dei cittadini. Ma una volta stabiliti gli obiettivi con grande nettezza, è al lavoro dei *managers* che deve essere riconosciuta una effettiva autonomia di conduzione, di cui essi possano rispondere pienamente attraverso i risultati. Non può non essere accennato infine come, proprio nella situazione attuale, rispetto alle sfide nuove che emergono dai mercati, non possa essere ancora rinviato al futuro il rapporto tra i diversi poli manifatturieri appartenenti ai diversi enti. Anche le più recenti polemiche tra IRI ed ENI in materia di turbogas sottolineano l'opportunità di un superamento razionale dell'attuale situazione. Le sfide del 1994 richiedono nuove dimensioni di livello europeo e mondiale e grandi sinergie dei vari campi e settori. Sia per quello che riguarda gli aspetti produttivi, sia per quello che riguarda ricerca e sviluppo, sia per quello che riguarda le strutture finanziarie di breve e medio termine, con le loro basi differenziate, un nuovo assetto risulta urgente.

Lasciare le cose come stanno sarebbe esattamente come fare il contrario di quel che appare ragionevole e indilazionabile.

Tab. A - Quote di mercato percentuali e normalizzate delle esportazioni verso il mondo di prodotti manufatti ad alta, media e bassa tecnologia.

Paesi	1973			1978			1983			1986		
	Quote perc. ¹	Quote norm. ²										
	<i>Alta tecnologia</i>											
Stati Uniti	25,4	1,61	24,0	1,62	27,3	1,70	23,3	1,76				
Giappone	11,8	0,96	15,0	1,02	17,5	1,00	20,5	1,11				
CEE	49,5	0,89	48,5	0,89	40,7	0,86	43,7	0,85				
Germania federale	18,7	0,93	17,2	0,92	14,6	0,85	15,7	0,84				
Francia	7,8	0,89	8,4	0,94	8,0	0,95	7,9	0,97				
Regno Unito	9,5	1,10	10,2	1,16	8,3	1,17	7,9	1,16				
Italia	4,4	0,69	4,2	0,58	4,3	0,58	4,2	0,55				
	<i>Media tecnologia</i>											
Stati Uniti	18,0	1,14	16,3	1,10	15,8	0,99	12,8	0,96				
Giappone	10,6	0,87	14,5	0,98	18,5	1,05	20,3	1,10				
CEE	56,3	1,01	54,4	1,00	47,7	1,00	50,8	0,99				
Germania federale	22,7	1,12	20,9	1,11	18,9	1,10	20,4	1,09				
Francia	8,7	1,00	9,2	1,03	8,3	1,00	8,0	0,98				
Regno Unito	8,6	1,00	8,2	0,94	7,0	0,99	6,7	0,98				
Italia	5,9	0,94	6,3	0,87	6,4	0,85	6,3	0,83				
	<i>Bassa tecnologia</i>											
Stati Uniti	7,2	0,46	6,5	0,44	7,4	0,46	5,3	0,40				
Giappone	15,1	1,23	15,0	1,02	15,5	0,88	12,2	0,66				
CEE	58,6	1,05	58,3	1,07	52,7	1,11	60,0	1,17				
Germania federale	17,0	0,84	15,9	0,85	15,4	0,90	17,5	0,94				
Francia	9,3	1,07	8,8	0,99	8,7	1,04	8,8	1,07				
Regno Unito	8,1	0,94	8,9	1,02	6,3	0,88	6,2	0,91				
Italia	8,0	1,26	10,8	1,49	12,5	1,66	13,6	1,81				

¹ Esportazioni del paese rapportate alle esportazioni mondiali nel settore tecnologico in questione.

² Rapporto tra la quota di mercato del paese nel settore tecnologico in questione (col. 1) e la quota di mercato del paese nel totale del comparto manifatturiero.

Tab. B - Saldi commerciali nell'insieme dei settori ad alta tecnologia (miliardi di dollari; saldi f.o.b.-f.o.b.)

Nei confronti di:	1973		1978		1983		1986	
	Saldo	Saldo norm. ²						
Stati Uniti	0,8	27,3	3,0	44,7	5,8	38,6	12,4	50,0
CEE	0,6	42,8	2,4	62,0	3,9	65,1	8,2	73,5
Germania federale	0,2	33,3	1,0	62,9	1,5	70,4	3,3	73,5
Francia	-	8,6	0,2	61,4	0,2	19,5	0,5	40,6
Regno Unito	0,2	50,4	0,3	44,8	1,0	68,2	1,9	73,5
Italia	-	13,3	0,1	42,4	0,2	71,6	0,7	82,7
Ocse	2,0	37,4	6,8	54,1	11,8	49,8	24,6	60,0
Mondo ²	3,8	46,7	14,1	63,5	23,8	63,7	39,7	64,7
<i>Giappone</i>								
Giappone	-0,8	-27,3	-3,0	-44,7	-5,8	-38,6	-12,4	-50,0
CEE	1,7	32,5	4,0	33,1	6,8	34,0	4,9	17,1
Germania federale	0,2	13,3	0,8	23,9	0,8	17,3	0,1	1,6
Francia	0,5	56,1	0,5	24,0	1,1	29,3	0,9	16,6
Regno Unito	0,1	9,1	0,6	18,6	2,2	38,2	1,1	14,7
Italia	0,3	53,5	0,4	48,8	0,4	29,0	0,2	9,4
Ocse	2,7	19,3	4,5	15,3	6,4	12,3	-2,9	-3,8
Mondo ²	6,3	32,2	11,7	25,2	26,1	37,6	-0,5	-0,4
<i>Stati Uniti</i>								
Stati Uniti	-1,7	-32,5	-4,0	-33,1	-6,8	-34,0	-4,9	-17,1
Giappone	-0,6	-42,8	-2,4	-62,0	-3,9	-65,1	-8,2	-76,5
Germania federale	-2,00	-29,6	-3,8	-25,9	-4,5	-23,0	-10,3	-39,2
Francia	0,7	14,0	1,9	17,9	3,6	24,8	-2,8	-20,2
Regno Unito	-0,3	-10,9	-0,5	-6,2	0,6	6,8	-0,7	-4,8
Italia	1,5	89,1	2,7	75,6	3,0	56,2	0,4	4,1
Ocse	0,4	1,0	-1,8	-2,1	-0,1	-0,13	-5,4	-3,1
Mondo ²	4,3	9,4	10,2	9,5	16,2	12,9	7,4	3,6
<i>CEE³</i>								
Stati Uniti	-1,7	-32,5	-4,0	-33,1	-6,8	-34,0	-4,9	-17,1
Giappone	-0,6	-42,8	-2,4	-62,0	-3,9	-65,1	-8,2	-76,5
Germania federale	-2,00	-29,6	-3,8	-25,9	-4,5	-23,0	-10,3	-39,2
Francia	0,7	14,0	1,9	17,9	3,6	24,8	-2,8	-20,2
Regno Unito	-0,3	-10,9	-0,5	-6,2	0,6	6,8	-0,7	-4,8
Italia	1,5	89,1	2,7	75,6	3,0	56,2	0,4	4,1
Ocse	0,4	1,0	-1,8	-2,1	-0,1	-0,13	-5,4	-3,1
Mondo ²	4,3	9,4	10,2	9,5	16,2	12,9	7,4	3,6

¹ (Export-Import)/(Export+Import) in percentuale.

² Saldo f.o.b.-c.i.f.

³ Belgio, Francia, Germania federale, Olanda, Regno Unito, Irlanda, Italia, Danimarca.

FONTE: Elaborazione su dati Ocse.

CALOGERO PUMILIA. Le proposte avanzate dal gruppo comunista mi inducono ad un'ulteriore riflessione su alcuni punti del documento, anche perché tra la stesura finale della bozza e la discussione avvenuta nel corso della precedente seduta sono intervenuti fatti nuovi — tra cui la vicenda Enimont — che non possono non essere considerati. Pertanto, propongo di aggiungere, nel capitolo riguardante l'ENI, un riferimento più specifico alla vicenda della chimica, con un'integrazione concernente la situazione a livello mondiale e la ricerca di *partners* in Europa ed altrove.

Per quanto riguarda l'IRI, riterrei opportuno specificare meglio alcune questioni. La prima riguarda la domanda con cui le aziende del gruppo si confrontano all'esterno; tale domanda è solo in parte di mercato (ad esempio nel settore siderurgico, in quello alimentare, e delle banche), mentre in gran parte è regolata da sistemi tariffari rigidi. Pertanto, mentre per il primo tipo di domanda esiste un certo orientamento rispetto ai processi di internazionalizzazione, per il secondo tipo vi sono esigenze che derivano dalla mancanza di quei sistemi protetti a livello europeo. Alcune « nicchie » di tranquillità in cui le aziende dell'IRI avevano operato finiranno con il venir meno.

Altra questione riguarda l'innovazione di processo nel « sistema Italia », specialmente per quanto riguarda le reti gestite dall'IRI, quindi l'esigenza che anche in questo campo vi siano accordi e, prima ancora, previsioni di comportamento.

In misura notevole vorrei rivedere anche il capitolo concernente l'EFIM, che ho scritto quando mancavano le indicazioni emerse dal dibattito svoltosi al Senato e non era stata fatta la nomina del vicepresidente e del presidente dell'ente, ovvero la nomina di una commissione interministeriale per lo studio dell'assetto dell'ente. Devo anche dire, in senso autocritico, che questo capitolo mi sembra sia stato elaborato in modo tale da risultare eccessivo come numero di righe; pertanto, con il vostro consenso e nella direzione indicata dai colleghi del gruppo comunista, chiedo di poter rivedere il medesimo.

Il capitolo richiamato dal collega Castagnola, dedicato al nodo istituzionale, consta di una pagina e mezzo; in buona sostanza, in esso vi è una distinzione tra le società che operano in base alle norme del diritto privato e l'*holding*, che deve rispondere a criteri diversi e per la quale non possono essere superati i confini esistenti, attraverso forme di intervento distorsivo. Tra l'altro in tale capitolo ho richiamato alcune esperienze recenti, tra cui quella della Banca mondiale, che si è dichiarata interessata al modello delle partecipazioni statali, considerandolo punto di riferimento possibile per altre economie europee dopo i fatti del 1989. Questo per quanto riguarda integrazioni mie che in parte richiamano quelle dei colleghi.

Per quanto concerne più specificamente il documento del gruppo comunista, mi pare di capire che il capoverso nel quale si afferma che « si constata che il nostro paese registra una contrazione di quote sul mercato nei settori dell'alta e media tecnologia mentre ottiene risultati di rilievo nei settori a bassa tecnologia » non ponga problemi e che possa senz'altro essere inserito. Ritengo, invece, che, per mia maggiore tranquillità, andrebbe verificato il successivo capoverso. Se le cose stanno così, per me va benissimo.

LUIGI CASTAGNOLA. Nella relazione di Reviglio su questo tema vi sono le tabelle.

CALOGERO PUMILIA. Se è così, ripeto che va benissimo.

Non farei, invece, il riferimento alle osservazioni del dottor Ciampi, perché sono ragionamenti che corrispondono più generalmente al sistema industriale italiano: mi pare che non tolga né aggiunga nulla.

Nella seconda pagina del documento, il secondo capoverso afferma che « bisognerebbe fare riferimento a tutto il tema della bilancia tecnologica, ma anche considerando soltanto la spesa per ricerca e sviluppo va sottolineato che mentre per

la ricerca l'Italia spende il 10 per cento del totale CEE, in termini di PIL dovrebbe spendere il doppio»: lo condivido e penso che possa essere senz'altro inserito. I colleghi del gruppo comunista mi consentano però di verificare solo le cifre.

Vi è poi il capoverso che afferma che « esiste un grave pericolo che i vari processi di internazionalizzazione in corso si configurino per il nostro paese piuttosto in termini di ricadute passive anziché in stimoli espansivi e di allargamento del suo ruolo e peso sui mercati ». Ciò risulta già, però se occorre specificarlo ulteriormente non solleva problemi.

Condivido l'inserimento del primo capoverso della terza pagina del documento, però verificando il rapporto tra i 40 mila miliardi e il 2,5 del totale delle esportazioni.

FRANCESCO MERLONI. Mi pare impossibile che l'ENI esporti il 2,5 per cento del totale delle esportazioni italiane.

CALOGERO PUMILIA. Anche a me pare, come sostiene il collega Merloni, che per quanto riguarda l'ENI questo rapporto sia da verificare, comunque se dovesse essere effettivamente così possiamo senz'altro inserirlo. In ogni caso, può essere inserito il rapporto.

Il capoverso successivo del documento del gruppo comunista afferma che « un ragionamento specifico esige poi la chimica alla luce delle più recenti decisioni sull'Enimont ». Ho già detto che questo concetto viene recepito. Successivamente si afferma che « bisogna fare un controllo preciso e circostanziato ma sembrerebbe ragionevole affermare che dal 1980 al 1990 si sia addirittura verificata una contrazione delle esportazioni ». Occorrerebbe verificare se effettivamente questa affermazione è vera.

L'ultimo capoverso della terza pagina afferma: « La terza integrazione riguarda il capitoletto delle conclusioni; qui occorrono almeno tre punti. Nel primo bisogna sostenere con forza che per l'Italia c'è necessità di una nuova politica industriale in grado di affrontare le debolezze

industriali del nostro sistema produttivo ». Mi pare che un riferimento di questo genere possa essere tranquillamente inserito.

Passando a pagina 4, ritengo sia accettabile il riferimento allo « strumentario » legislativo e amministrativo di cui dispone chi si occupa della politica industriale in vista del mercato comune. Mi sembrerebbe condivisibile il discorso sui servizi in concessione contenuto alla fine del secondo capoverso della stessa pagina.

In buona sostanza, perciò, gran parte delle integrazioni proposte dai colleghi del gruppo comunista possono essere recepite. Naturalmente, dovrò organizzarle sintatticamente.

FRANCESCO MERLONI. Avendo letto il documento presentato dai colleghi del gruppo comunista, desidero fare anch'io qualche osservazione in modo che il coordinatore ne possa tenere conto.

Mi sembra importante il passaggio del documento nel quale si afferma che « nel nostro paese si registra una contrazione di quote sul mercato mondiale nei settori dell'alta e media tecnologia mentre ottiene risultati di rilievo nei settori a bassa tecnologia ». Condivido pienamente questa affermazione, che occorrerà inserire nel documento conclusivo, tuttavia ritengo che questo aspetto, che è il più importante, che meriterebbe lo svolgimento di un'apposita indagine conoscitiva, andrebbe maggiormente approfondito. Si tratta di un discorso che abbiamo svolto anche in altre occasioni: il modello italiano del rapporto con l'estero in questi anni si è andato specializzando. Certamente, in questa sede parliamo di mercato europeo, in un certo senso quasi pensando che il mondo si riduca esclusivamente all'Europa; ma in realtà il mercato si è aperto sempre di più, nonostante i recenti fallimenti dei rapporti della conferenza sul GATT e dell'Uruguay round. Il mercato è sempre più aperto, nel mondo, e se continuerà il regime di pace si aprirà sempre di più. Effettivamente, però, in certi settori che erano importanti per noi fino a pochi anni fa

stiamo perdendo, mentre stiamo guadagnando in altri. La bilancia commerciale italiana in fondo ha un andamento non negativo, tanto che quest'anno i risultati sono migliori di quelli dello scorso anno. Perciò, contesto qualche cifra ...

LUIGI CASTAGNOLA. Lo ha detto il dottor Ciampi.

FRANCESCO MERLONI. Lo ha detto il dottor Ciampi, però se guardiamo i risultati di ottobre è inutile considerare quello che egli affermava a maggio. Il disavanzo della bilancia commerciale italiana ad ottobre è inferiore di 3 mila miliardi rispetto a quello del 1989. Questo è dovuto sempre più alle esportazioni nel settore della moda in generale, comprendendo in esso il tessile, quello dell'abbigliamento, il calzaturiero, l'oreficeria; mi riferisco, in altre parole, a tutti i prodotti dell'*italian style*.

Poiché la crescita di questo settore schiaccia l'industria manifatturiera, è inutile dire che l'IRI deve impegnarsi in quest'ultimo: sarebbe impossibile ed assurdo.

LUIGI CASTAGNOLA. È la prima volta che sento questa teoria.

FRANCESCO MERLONI. L'ho già espressa in altre occasioni; forse non sono stato ascoltato. La nostra bilancia commerciale è in equilibrio e la moneta in questi anni non si è più svalutata proprio per il motivo che ho detto; però si è modificato il *mix* delle esportazioni: siamo andati sempre più verso il prodotto-moda e sempre meno verso il manifatturiero. Dieci anni fa esportavamo autoveicoli; oggi la bilancia commerciale di questo bene è in passivo e tale andamento si verificherà anche per altri prodotti.

Del resto, oggi in Italia il costo del lavoro è secondo solo a quello della Germania. In base alla mia esperienza diretta posso dire che in Francia, non dico in Spagna, esso è dal 25 al 30 per cento in meno rispetto all'Italia. Il problema è

di grande rilievo e perciò alcune affermazioni, ancorché esatte, vanno valutate per accertarne le conseguenze. Non possiamo pretendere poi che l'IRI compia investimenti nel settore manifatturiero; questo ente farà gli investimenti nei servizi, dove non esiste la concorrenza internazionale, ovvero nel settore ferroviario o in altri in qualche modo protetti.

PRESIDENTE. Vorrei invitare l'onorevole Merloni a concludere il suo ragionamento.

FRANCESCO MERLONI. Il mio ragionamento potrebbe essere messo per iscritto, esplicitando che si tratta di un processo verso il quale il nostro paese sta avviandosi e che è certamente preoccupante per l'avvenire. Non possiamo, se ce ne rendiamo conto, chiedere maggiori investimenti nel settore manifatturiero.

La seconda questione che vorrei affrontare riguarda l'ENI, che non possiamo configurare come esportatore. Normalmente questo ente importa prodotti petroliferi in Italia e non mi sembra giustificabile la percentuale del 2,5 di esportazioni. Non conosco a fondo le cifre, ma intuitivamente mi sembra che tale percentuale sia sbagliata. Quindi, a pagina 3 del documento conclusivo, dov'è scritto «va aggiunta un'altra osservazione...», andrebbe specificato che la percentuale di esportazioni dell'IRI è abbastanza ridotta.

Quanto ai servizi in concessione, sono d'accordo con la modifica proposta.

CALOGERO PUMILIA. Alcune delle osservazioni del collega Merloni possono essere recepite; del resto, al di là dei punti controversi, mi sembra che in generale si tratti di osservazioni complessive, non in contrasto con l'impianto del documento da me elaborato, né con le proposte del gruppo comunista.

ANDREA MARGHERI. Sarebbe opportuno avere tutti i dati a disposizione. Non è stato possibile, infatti, leggere la seconda versione del documento conclusivo e le integrazioni proposte dal gruppo

comunista. Entrambi i documenti sono di alto livello e di indubbio valore. Mi sembra però che si stia sottovalutando la difficoltà ad integrarli, poiché le proposte sono di taglio politico diverso e non contengono soltanto aggiunte reciproche. Il problema è di introdurre elementi di valutazione politica divergenti. Conseguentemente, giudico immatura l'approvazione di un documento conclusivo. Aggiungo alcuni elementi di valutazione politica. Il primo è che non è certo quali siano i fattori che entrano nella competizione globale. Alcuni spunti del collega Pumilia, molto interessanti, fanno pensare ad una soluzione, mentre altri aspetti fanno pensare ad altre soluzioni, soprattutto alla luce della lettura dell'onorevole Merloni, che si è soffermato sulle nostre « nicchie » privilegiate. Essendo convinto che, quando si vendono prodotti, si vendono parti di sistema nella sua complessità, è evidente che vorrei un rafforzamento di questa analisi. Come si configura il sistema nazionale che compete? Quali sono i vuoti principali?

Da questo punto di vista, i problemi introdotti relativi al trasferimento delle tecnologie e al nostro ritardo tecnologico, su cui si sofferma ampiamente il documento del gruppo comunista, costituiscono uno dei vuoti principali, sul quale occorre effettuare un ragionamento. A me è sembrato, infatti, che le partecipazioni statali abbiano messo in luce una scarsità di risorse endogene di innovazione tecnologica e di risorse esogene delle imprese, cioè del sistema nazionale di innovazione tecnologica, che probabilmente dobbiamo sottolineare con molta più forza.

Da cosa è causata questa scarsità? Secondo me, da un mercato ristretto dell'innovazione che deriva da una concezione dell'innovazione stessa unicamente come merce e non come servizio. Essendo questo un grande vuoto del nostro sistema, tutte le nostre imprese, comprese quelle a partecipazione statale, risultano seriamente indebolite sul mercato internazionale. Probabilmente, occorre compiere questa analisi.

Per quanto riguarda le imprese, sono del parere di analizzare l'evoluzione dell'impresa multinazionale, perché ci troviamo in una nuova fase: sia i giapponesi sia gli americani, sia i tedeschi sia i francesi non si riferiscono più ad imprese multinazionali nella vecchia accezione, cioè nel senso che si limitano a superare i confini nazionali, ma fanno riferimento ad imprese transnazionali, nel senso che hanno radici in un determinato sistema proiettandosi in altri. I giapponesi, per esempio, nel calcolare il loro reddito, lo fanno considerando le imprese giapponesi presenti sul territorio nazionale e quelle presenti negli Stati Uniti e in Europa e distinguono, poiché sanno che si tratta di modelli differenti. Allora, a questo punto, rispetto ai processi di internazionalizzazione ...

FRANCO PIGA, *Ministro delle partecipazioni statali*. Come considerano il consolidato?

ANDREA MARGHERI. Il consolidato di gruppo costituisce un fatto puramente finanziario.

FRANCO PIGA, *Ministro delle partecipazioni statali*. D'accordo, ma come lo calcolano?

ANDREA MARGHERI. In modo differenziato.

FRANCO PIGA, *Ministro delle partecipazioni statali*. Come la Pirelli nel nostro paese.

ANDREA MARGHERI. Esatto. Per esempio, la Toyota americana attribuisce il suo reddito a quella giapponese e il bilancio di quest'ultima comprende quello della prima.

FRANCESCO MERLONI. Questo lo fanno tutti.

ANDREA MARGHERI. È ovvio, ma se si prende in esame il calcolo effettuato dalla Toyota di fronte alla General Motors

sulla produzione per ore, sulla qualità globale, cioè sugli errori per macchina, e così via, si nota che è differenziato per il Giappone e per gli Stati Uniti.

Questo modello di impresa spiega — ecco il terzo punto a cui volevo alludere — anche i motivi per i quali i nostri accordi internazionali a livello di partecipazioni statali non hanno funzionato: la mentalità, il modello di calcolo, le previsioni e così via sono talmente differenti da portarmi ad affermare che si tratta di uno dei punti politici sui quali insistere in misura maggiore di quanto non si fa nello schema di documento conclusivo, anche considerando le integrazioni del gruppo comunista. Il problema è quello di chiedersi perché e come il modello di impresa si sia trasformato e quindi come in definitiva confligga anche con i punti di vista delle partecipazioni statali.

Il quarto aspetto consiste nella domanda: perché la CEE ci critica, su cosa lo fa e cosa si può modificare per superare tali critiche? Vorrei che fossimo assai chiari su questo aspetto e sulla natura del fondo di dotazione, anche in riferimento alla parte molto interessante del documento del gruppo comunista sulle conclusioni istituzionali. Il quinto aspetto riguarda la tecnologia e la sua produzione, perché abbiamo acquistato tecnologia inserita in prodotti oppure in brevetti, o ancora acquistando centri di produzione di tecnologia all'estero, senza riuscire ad interiorizzarla. Come mai ciò è accaduto? Penso al caso della Finmeccanica, a quello delle telecomunicazioni, allo stesso accordo SGS-Thomson, cioè a tutti i casi nei quali l'interiorizzazione delle tecnologie acquistate si è rivelata quasi impossibile, con una riduzione di efficienza complessiva del sistema.

Considerando i cinque aspetti che ho citato, occorrerebbe valutare il processo di integrazione come una modifica delle conclusioni politiche del documento.

LUIGI CASTAGNOLA. Le mie osservazioni riguardano soltanto le considerazioni che ho ascoltato. Dal punto di vista politico, ritengo che possa pronunciarsi il

responsabile del mio gruppo. Il problema è se sarà o meno approvato un documento con l'accordo di tutti i gruppi. In base alle osservazioni dell'onorevole Pumilia, ritengo che il testo conclusivo dovrà essere probabilmente riesaminato per quanto riguarda la nostra valutazione sul merito. Pertanto, non aggiungo nulla per quanto riguarda l'aspetto politico.

Vorrei invece soffermarmi brevemente sulle osservazioni che ho ascoltato, in modo che il collega Pumilia ne possa tenere conto. Per quanto riguarda il terzo capoverso di pagina 1 del documento predisposto dal gruppo comunista, quello sul modello esportativo italiano, le fonti sono alcune tabelle del maggio 1990 della Banca d'Italia. Nel nostro testo, si afferma che il modello esportativo italiano « ha ulteriormente accentuato da allora l'alta incidenza percentuale dei prodotti tradizionali »: il riferimento è al 1986, cioè l'anno a cui si richiamano le tabelle allegate. Oltre alla relazione del governatore della Banca d'Italia, un'altra fonte è costituita dagli allegati di una relazione del professor Reviglio, recentemente pubblicata in un volume della Laterza. Un'ulteriore fonte è il Bollettino economico della Banca d'Italia dell'ottobre 1990. Naturalmente, credo che nessuno intenda avanzare dubbi sul modello valutativo della Banca d'Italia.

Per quanto concerne i dati della CEE, specifico che vanno controllati. Circa la questione posta dal collega Merloni, non so come essa verrà considerata nel testo conclusivo. Intanto, osservo che per quanto riguarda il costo del lavoro forse converrà indicare alcune fonti, dall'OCSE a *Prometeia* (nel numero di giugno). Pur avendo grande rispetto per le fonti private, costituendo noi una sede istituzionale, ritengo che sarebbe preferibile utilizzare le fonti di fruizione comune. In questo senso, non ho dubbi che occorra indicarne più di una: le banche, la Banca d'Italia, *Prometeia* e l'OCSE mi sembrano fonti attendibili per esprimere quel punto di vista. Comunque, escludo di poter dare il mio consenso su un ragionamento che si impenna sul dato che i processi di

internazionalizzazione saranno possibili nella misura in cui sarà ridotto il costo del lavoro o qualcosa del genere.

FRANCESCO MERLONI. Non c'entra niente.

LUIGI CASTAGNOLA. Che tu dica che non c'entra niente mi sembra eccessivo, collega Merloni. Potrai dire che il mio ragionamento è squilibrato (*Interruzione del deputato Merloni*), ma noi ti abbiamo ascoltato tutti per cui ti prego di considerare che, avendoti ascoltato, non puoi dirmi che non c'entra niente. Non sono d'accordo con espressioni del tipo « non c'entra niente », che non sono idonee a questa sede.

FRANCESCO MERLONI. Ho detto che non c'entra niente con quello che vorrei dire io.

LUIGI CASTAGNOLA. Il collega Merloni sostiene la tesi che la vera questione della competitività per i prossimi anni è rappresentata dal costo del lavoro.

FRANCESCO MERLONI. No, non ho detto questo!

LUIGI CASTAGNOLA. Leggeremo il resoconto stenografico della seduta. Comunque, ho sentito affermazioni a proposito del costo del lavoro ...

FRANCESCO MERLONI. Questo sì.

LUIGI CASTAGNOLA. Non capisco perché i colleghi si alterino. È un dato di fatto; c'è il resoconto stenografico.

Ho ascoltato valutazioni sul costo del lavoro che non coincidono con le informazioni in mio possesso. Tuttavia, questo non significa nulla: ho soltanto pregato di citare le fonti in base alle quali il collega Merloni sostiene che l'Italia sarebbe il secondo paese, dopo la Germania, quanto a costo del lavoro. Desidererei conoscere le fonti cui fanno riferimento gli altri, così come io indico le mie.

Vorrei sottolineare la positività delle osservazioni dell'onorevole Pumilia, che meritano apprezzamento; in particolare mi riferisco alla questione dei servizi in concessione, poiché mi sembra utile da parte nostra un approfondimento che vada oltre l'ambito del documento oggi in esame. Sarebbe poi utile, anche per il ministro delle partecipazioni statali, una valutazione in sede di programma circa gli andamenti; ce ne occuperemo in altra occasione. Per quanto mi riguarda, ho effettuato alcuni calcoli in base ai quali risulterebbe che sul totale del fatturato delle aziende IRI le proiezioni per i prossimi anni vedrebbero aumentare il peso specifico del valore aggiunto prodotto dalle attività in regime di concessione. Non si tratta certo di un segno positivo, al di là delle considerazioni svolte circa la competitività e le nuove condizioni che si creeranno nel 1993.

Non credo sia futile osservare che il 64 per cento delle esportazioni nel settore manifatturiero, considerando che questo settore rappresenta il 10 per cento degli investimenti del settore, non può essere considerato un andamento naturale. Lo dico nel più amabile dei modi: il problema non è quanto si può esportare in servizi. In proposito non basterebbero poche parole per affrontare il ragionamento per cui è ovvio che le autostrade restano in Italia, ma che non è altrettanto ovvio che il settore delle banche, ad esempio, non possa avere connessioni con le economie estere.

In ogni caso, la situazione è anomala. Colgo l'occasione per rilevare che la percentuale del 2,5 è il frutto di un calcolo a memoria rapportato alla consistenza totale delle esportazioni italiane, pari a 180 mila miliardi, rispetto alla quale la cifra di 2500 miliardi, contenuta nel testo del collega Pumilia, costituisce circa il 2,5 per cento; può darsi che il calcolo non sia esatto, ma rappresenta un arrotondamento.

Concludendo, rilevo che nel documento proposto dall'onorevole Pumilia, con riferimento alla politica delle esporta-

zioni dell'IRI, dell'ENI e dell'EFIM, sono contenute valutazioni che a mio avviso richiedono alcune correzioni.

SALVATORE CHERCHI. Ai fini della prosecuzione dei lavori, ove vi fosse un consenso di principio da parte del coordinatore e dei rappresentanti dei gruppi, si potrebbe assumere nel documento conclusivo, mediante una dichiarazione del coordinatore, la sostanza delle proposte formulate, in particolare del contributo scritto del gruppo comunista e delle osservazioni del senatore Margheri. A seguito di una revisione del testo, compiuta dal relatore insieme a quanti abbiano avanzato osservazioni, riteniamo che il documento conclusivo possa essere approvato nella seduta odierna. Ove tale soluzione non fosse praticabile, per motivi fondati, sarebbe necessario rinviare ad una prossima seduta.

CALOGERO PUMILIA. Vorrei conoscere l'opinione dei gruppi in proposito.

ANDREA CAVICCHIOLI. Il gruppo socialista ha già espresso un giudizio sostanzialmente positivo sul lavoro svolto dall'onorevole Pumilia, giudizio che ribadisco in questa sede. È chiaro che alcuni punti del documento conclusivo dovranno essere modificati, anche alla luce di vicende sopravvenute, nonché degli spunti offerti dai colleghi Castagnola e Margheri, spunti che meritano apprezzamento.

La posizione del gruppo socialista è di giungere all'approvazione del documento conclusivo oggi stesso, dando mandato al relatore di integrarlo sulla base del dibattito svoltosi e dei nuovi elementi sopravvenuti.

CESARE DUJANY. Esprimo accordo sulla proposta di dare mandato all'onorevole Pumilia di procedere ad una revisione del documento conclusivo da lui proposto.

ARISTIDE GUNNELLA. Certamente nel documento conclusivo sono contenute considerazioni che potrebbero essere oggetto di ulteriore discussione ed approfondimento.

Questo, tuttavia, vale per ogni relazione ed è noto che di approfondimento in approfondimento si arriva ad una serie di rinvii.

Le osservazioni formulate dall'onorevole Castagnola e quelle particolarmente pertinenti del senatore Margheri sono importanti, ma non esulano dallo schema del documento elaborato dall'onorevole Pumilia, uno schema che riflette il dibattito svoltosi in questa sede, essendo descrittivo oltre che, in alcune parti, propositivo. Ritengo quindi che ulteriori rinvii non possano essere considerati poiché costituirebbero un evento non positivo; occorre approvare il documento conclusivo a condizione che il collega Pumilia ritenga di poter integrare il testo con alcune delle osservazioni proposte dai colleghi comunisti e dal senatore Margheri. Se approvassimo oggi il documento conclusivo, sia pure in linea di massima, si potrebbe procedere successivamente con le integrazioni che il collega Pumilia inserirà nel testo già approvato nella sua stesura definitiva.

PRESIDENTE. Esporrò anch'io alcune brevi considerazioni sul lavoro che abbiamo portato avanti da anni e che stiamo per concludere sull'internazionalizzazione delle partecipazioni statali in rapporto all'evoluzione dei mercati mondiali.

Lo schema di documento predisposto dall'onorevole Pumilia non costituisce un atto isolato, personale, ma scaturisce dal dibattito affrontato in questi anni. Nella precedente seduta, si è svolto un vivace ed interessante dibattito che ha condotto i diversi gruppi parlamentari ad esprimersi e quello comunista a formulare integrazioni che il coordinatore ha accettato *tout court*, con alcune puntualizzazioni a margine. Ritengo, perciò, che il documento del gruppo comunista non rappresenti affatto un intoppo per l'approvazione del documento conclusivo.

Il senatore Margheri ha avanzato considerazioni molto pertinenti ed interessanti, per cui lo ringrazio per il suo contributo. Egli ha affermato che lo sforzo compiuto dal coordinatore è veramente

notevole, dato che ci troviamo di fronte ad uno schema di documento conclusivo molto attento, puntuale ed aggiornato sulle dinamiche di politica industriale e di internazionalizzazione a livello mondiale. Se questo è vero, possiamo, secondo quanto proposto dall'onorevole Gunnella ed anche dal senatore Dujany, prendere nota delle considerazioni compiute ad alta voce dal senatore Margheri ed integrarle con un mandato pieno da attribuire all'onorevole Pumilia, conoscendo il suo forte impegno e la sua correttezza nella sua qualità di coordinatore di questa indagine conoscitiva e possiamo approvare il documento conclusivo con questo impegno.

CALOGERO PUMILIA. Signor presidente, ringrazio tutti i colleghi e lei per le sue parole. Credo di aver detto in premessa di non considerare le osservazioni del gruppo comunista confliggenti con la linea da me indicata nello schema di documento. Questo non significa prendere materialmente il testo dei colleghi comunisti e trasferirlo integralmente nel documento conclusivo, poiché neanche loro lo hanno chiesto: significa inserire nel testo alcuni degli aspetti essenziali da loro proposti, naturalmente ricercando una coerenza complessiva.

Inoltre, il collega Merloni ha posto una considerazione che intendo recepire: mi riferisco non tanto al discorso sul costo del lavoro, quanto a quello relativo al rapporto tra la manifattura e i servizi, in ordine ai processi di internazionalizzazione, in relazione alla specificità delle

partecipazioni statali. Il collega Margheri (che prego di mettere per iscritto, sia pure brevemente, le osservazioni dapprima esposte), con cui sono complessivamente d'accordo, dovrebbe consentirmi di riflettere una volta che leggerò le sue proposte, per valutare se vi siano posizioni che confliggano con quelle del documento.

Aggiungo che io stesso ho preannunciato alcune modifiche che mi pare siano state accolte dalla Commissione. In questi termini, e aggiungendo che, anche se oggi il documento conclusivo - come mi auguro - sarà approvato, esso sarà sottoposto in modo informale all'esame dei colleghi che lo ritenessero necessario, specifico che costituirebbe un banale errore non disporre di un documento unitario a conclusione di questa indagine conoscitiva.

PRESIDENTE. Prima di porre in votazione lo schema di documento conclusivo predisposto dal coordinatore Pumilia, che dovrà tenere conto delle proposte di modifica avanzate nel dibattito odierno, propongo di affidare all'onorevole Pumilia, in caso di approvazione, il coordinamento formale del testo. Se non vi sono obiezioni, rimane così stabilito.

(Così rimane stabilito).

Pongo in votazione lo schema di documento conclusivo predisposto dal coordinatore Pumilia.

(È approvato).

La seduta termina alle 15,30.