SENATO DELLA REPUBBLICA

IX LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLA POLITICA INDUSTRIALE

17° Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 18 LUGLIO 1984

Presidenza del Presidente REBECCHINI

INDICE

Audizione del Presidente della REL

PRESIDENTE ..... *Pag.* 3, 8, 9 e *passim*
FELICETTI *(PCI)* 17, 18
LEOPIZZI *(PRI)* 16, 17
MARGHERI *(PCI)* 8, 10
ROMEI Roberto *(DC)* 15, 16
PANOZZO ..... *Pag.* 3, 8, 10 e *passim*
SCANNAGATTA 8

Interviene alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, l'ingegner Pierino Panozzo, presidente della REL, accompagnato dal dottor Giovanni Scannagatta.

I lavori hanno inizio alle ore 11.

Audizione del Presidente della REL

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito della indagine conoscitiva sulla politica industriale, con l'audizione del Presidente della REL, ingegner Panozzo.

Ringrazio l'ingegner Panozzo per essere intervenuto alla nostra audizione nell'ambito dell'indagine conoscitiva che stiamo svolgendo sulla politica industriale. È noto che nel quadro dell'indagine vorremmo sentire anche esperienze specifiche e fra queste quella della REL e vorremmo quindi conoscere dai responsabili, e in particolare da lei, signor Presidente, cosa è stato realizzato, qual è l'andamento dell'attività e quanto altro riterrà opportuno comunicarci per chiederle poi eventualmente chiarimenti su altre questioni. Ciò per acquisire anche nei confronti di questo strumento che attiene alla ristrutturazione del settore elettronico elementi conoscitivi che possano farci inquadrare la situazione nel più vasto discorso di tutta la strumentazione legislativa in materia di politica industriale e anche in modo specifico la validità di questa legge.

Ciò premesso do senz'altro la parola a Lei, ingegner Panozzo, perchè possa illustrarci la situazione.

PANOZZO. Innanzitutto voglio salutare i presenti e dichiarare di essere onorato per questa audizione.

Ritengo sia opportuno fare in apertura un brevissimo riassunto della storia della costituzione della REL e dell'avvio della sua attività. Il 5 marzo 1982 vi è stata la promulgazione della legge numero 63, il 28 aprile vi è stata la delibera quadro per l'attuazione della legge, a fine ottobre del 1982 vi è stata la costituzione della REL e nel marzo del 1983 è iniziata l'attività della società. Cioè, la REL è stata costituita alla fine dell'ottobre 1982, però vi sono state tutte le problematiche inerenti alla costituzione di una società per azioni e quindi solo nel mese di marzo 1983 abbiamo potuto iniziare questa attività (con una struttura, sia pure limitata), ponendo come organo tecnico la nostra collaborazione al Ministero dell'industria per la messa a punto di piani operativi aziendali che sarebbero stati poi trasmessi al CIPI.

Due notizie possono essere interessanti in merito alla struttura: l'organico attuale della REL è costituito da 11 persone e abbiamo voluto di proposito mantenere una struttura snella prendendo poche persone qualificate e avvalendoci, ove fosse necessario, di supporti esterni e di consulenti specializzati nei vari campi, quali quello legale.

Da allora la REL ha partecipato, collaborando con il Ministero dell'industria, alla stesura dei piani e ha collaborato con lo stesso Ministero per ottenere dalla CEE l'approvazione, senza la quale era impossibile fare interventi reali. Tale approvazione è pervenuta soltanto e faticosamente il 1° febbraio 1984, cioè molti mesi dopo la costituzione della società e quando già alcuni piani erano stati inviati per la delibera CIPI, quindi con un notevole ritardo.

Il lavoro svolto con la Commissione della CEE è stato quello di convincere la stessa Commissione che la legge si inquadrava nei dettami prescritti e cioè ridurre la capacità produttiva che nel settore era esuberante, concentrare l'attività produttiva e razionalizzarla. Finalmente, quindi, in febbraio è arrivata la autorizzazione con un riconoscimento che ritengo valga la pena leggere. Il testo della lettera dice che si tratta di una misura che si può configurare come valido strumento per il risanamento del mercato italiano e questo riconoscimento ci ha fatto molto piacere.

L'attività della REL, come strumento tecnico del Ministero dell'industria, nella prima fase è stata volta ad individuare essenzialmente due grandi comparti già previsti nella legge, e cioè il comparto dei prodotti finiti e quello della componentistica. Per prodotti finiti intendiamo ad esempio i televisori, i videoregistratori ed altri apparecchi, mentre per componentistica intendiamo sia quella elettronica, sia quella meccanica, sia quella elettromeccanica.

Nel settore dei prodotti finiti sono stati individuati quattro specifici comparti costituiti dal TV color, inteso come componente di un sistema multifunzionale; le autoradio, il comparto dell'alta fedeltà e un comparto che non esiste ancora in Italia e che è costituito dalla videoregistrazione.

Per quanto riguarda la componentistica, sono stati individuati interventi in quella passiva, componenti elettromagnetici vari e componenti elettronici funzionali, in sintesi sub-assiemi per gli apparecchi finiti. Fino ad oggi sono stati approvati dal CIPI 25 piani operativi aziendali; le società di prodotti finiti nelle quali si è intervenuti sono composte in primo luogo da un gruppo di società che operano nel comparto della televisione a colori quali la Seleco, società nuova costituita con Zanussi, Indesit e REL; la Brionvega, la Imperial Elettronics, società nuova costituita con Philco, con la IRT-FIRT e con la Ecufin che è l'azionista della Philco; la Formenti, la Ultravox; la EUROVIDEO nel settore dei *monitors* e dei cinescopi monocromatici. Un gruppo di aziende abbastanza modesto rispetto al volume totale e si tratta inoltre di un comparto con sue proprie particolarità.

Nel settore dei giranastri e in quello delle autoradio vi sono aziende quali la Autovox con la costituzione di una nuova società, che costituisce il polo principale di aggregazione del sistema.

Importante in questo sistema è stato completare il quadro con una iniziativa, che è all'esame del CIP1, la quale prevede la costituzione di una società con la ITT per la produzione in Italia della videoregistrazione. Tale produzione è costituita da una serie di apparecchi che troveranno collocazione sul mercato in volumi del tutto paragonabili al televisore a colori.

Speriamo che il quadro operativo si completi con questa società, cosi che l'intervento della REL nel settore dei prodotti finiti veda queste diverse presenze. È in corso anche una iniziativa nella costituzione di una nuova società per gli approvvigionamenti di componentistica necessaria ai comparti dei prodotti finiti e, per completare ulteriormente il quadro, siccome la carenza prevalente in Italia è quella dell'approvvigionamento in sede nazionale di componentistica attiva per il sistema dei televisori e delle autoradio, abbiamo pensato ad un canale collaborativo con la SGS, che è l'unico grosso produttore nazionale di componentistica attiva, ed abbiamo in programma di mettere a punto - lo faremo nel prossimo autunno - una società per la progettazione di componentistica attiva specifica per questo settore.

Il quadro generale vede quindi interventi nei prodotti finiti suddivisi nei quattro settori suindicati: il completamento dell'azione, attraverso il consolidamento degli approvvigionamenti; una società per gli approvvigionamenti; una società per la progettazione e tutti gli interventi nelle singole società produttrici di componentistica, distribuite nelle varie gamme. Vorrei soffermarmi un attimo sull'aspetto della società degli approvvigionamenti e su quella della componentistica.

Il settore dell'elettronica di consumo nazionale è costituito da una serie di aziende, particolarmente nel settore del TV Color, tutte di dimensioni e capacità produttive medio-piccole, specie se confrontate con l'agguerrita concorrenza europea.

Questo fatto frantuma il potere di negoziazione di tali aziende nei confronti dei fornitori della componentistica.

A ciò si deve aggiungere che i gruppi europei oggi imperanti in questo settore (THOMSON, PHILIPS e ITT) sono produttori sia della componentistica inerente al settore civile sia del prodotto finito.

La capacità produttiva, relativa alla componentistica di questi gruppi, trova quindi ampio spazio di collocamento del prodotto, nell'ambito del proprio fabbisogno interno.

Queste aree di mercato *captive* in genere sono già sufficienti a giustificare gli investimenti industriali necessari per l'aggiornamento tecnologico dei prodotti e viene quindi meno quella tensione sulle condizioni di vendita dei componenti, quando sono offerti sul mercato libero, derivante dall'esigenza di dover vendere a qualsiasi costo per il mantenimento delle linee di produzione.

I sopra menzionati gruppi europei si trovano quindi in grado di approvvigionarsi, all'interno del gruppo stesso, di tutta la componentistica necessaria al prodotto finito ed attuano una economia di scala all'interno del proprio processo industriale, massimizzando le vendite dei prodotti finiti.

Questo obiettivo viene perseguito aggredendo la concorrenza sul duplice fronte della fornitura di componenti e della vendita del prodotto finito, con una oculata pratica di prezzi e condizioni di pagamento.

Le aziende nazionali, praticamente, si trovano strette in una morsa, la cui vite senza fine è rappresentata dalle multinazionali.

Questa circostanza pone il produttore nazionale di TV Color in una situazione di estrema debolezza.

Concentrare gli acquisti più significativi delle aziende di TV Color, partecipate REL, è quindi una delle operazioni di arginamento a tale

strapotere, ponendosi nella posizione di grosso cliente con forte capacità contrattuale, grazie ai grossi volumi di acquisto che cosi si possono consolidare.

Per generare grossi fabbisogni di ogni singolo componente, necessario alla produzione dei prodotti di elettronica di consumo, è necessario aver maturato da parte dei produttori la volontà generale di procedere in futuro verso scelte sistemistiche e tecnologiche comuni, pur nel rispetto e nell'armonizzazione delle esigenze dei singoli produttori.

Alla base dell'iniziativa che dà vita alla società degli acquisti c'è quindi l'esigenza di una preventiva attività di coordinamento tecnico, che già la REL ha avviato in questa ottica e che successivamente potrà essere sviluppata nell'ambito della società degli acquisti stessa.

Al riguardo, gli attuali intendimenti sono quelli di avviare anche una società di progettazione di componenti attivi per l'elettronica di consumo, in collaborazione con l'SGS.

Con questo nuovo strumento societario si attueranno più obiettivi contemporaneamente.

Di fatto, si darebbe consistenza all'unificazione delle scelte sistemistiche poichè tali scelte, passando tramite la società degli acquisti, sia in termini progettativi che finanziari, verrebbero mantenute sotto un unico controllo.

Inoltre, la gestione delle scelte sistemistiche passerà dalle mani del produttore di componenti a quelle delle aziende utilizzatrici, con un recupero del controllo dell'economicità del sistema all'atto della sua stessa concezione.

In parole povere, oggi il produttore di componentistica è in particolar modo uno specialista della lavorazione del silicio; non è lo specialista del sistema della televisione, piuttosto che della radio o altro. Perciò la parte sistemistica in questa società verrebbe assolta dalla partecipazione delle società del gruppo REL (questo sarebbe il loro contributo), mentre la parte riguardante la progettazione del silicio verrebbe lasciata allo specialista del settore.

In sintesi, quindi, per le aziende di prodotto finito la società degli acquisti provocherà una unitarietà operativa e strategica tra strutture industriali fino ad oggi separate ed in competizione, preservandone l'autonomia nel settore dell'industrializzazione dei processi di fabbricazione e nell'area del *marketing*.

Una seconda ed importante funzione, che sarà assolta dalla società degli acquisti, è quella di stimolare in modo incisivo ogni forma di sinergismo industriale nell'ambito, innanzi tutto del comparto REL e poi in quello nazionale, tra le aziende produttrici di componenti di vario tipo e quelle di prodotto finito.

Questa è una vocazione che la legge numero 63 del 1982 assegna alla REL. Il terreno su cui ci stiamo muovendo, dalla costituzione della società, è quello di mettere in contatto i produttori nazionali di qualsiasi componentistica con gli utilizzatori del prodotto finito. Riteniamo che questa società degli acquisti sia un fatto determinante nella realizzazione di questo sinergismo.

Oserei riportare due brevi note sull'andamento del 1983, che non ha visto la partecipazione – per quanto fosse prevista – della REL nelle varie società, perchè la delibera CEE è arrivata solo nel 1984.

C'è un fatto importantissimo, avvenuto nel gennaio 1983, che ha sconvolto decisamente – credo sia il termine giusto – il mercato: la tassa erariale sui prodotti elettronici di consumo, varata con il primo gennaio 1983.

L'istituzione dell'imposta erariale sui prodotti della elettronica di consumo, che ha causato una vera e propria paralisi del mercato anche come effetto delle incertezze circa le modalità della sua applicazione, ha provocato un assestamento della domanda su livelli complessivamente più ridotti rispetto alle previsioni ed anche rispetto a quelli del 1982.

Voglio citare soltanto un dato: per il settore televisori la collocazione sul mercato nel 1983 è stata di 1.600 mila pezzi, contro 1.800 mila pezzi per il 1982. C'è stata una contrazione soprattutto per il primo periodo perchè non si sapeva come le aziende avrebbero dovuto applicare la tassa erariale e quale fosse la percentuale. Si è partiti dal 20 per cento, per passare al 16 per cento; per il settore dei televisori a colori si è passati poi all'8 per cento, mentre per gli altri la tassa è rimasta al 16 per cento. C'è stata tutta un'area di incertezza durata molto tempo, che ha provocato la paralisi del mercato.

Di tale caduta della domanda, tutte le società hanno variamente sofferto, mancando quindi in genere l'obiettivo di vendita dei piani operativi.

Contrariamente alle previsioni ed in conseguenza della più acuta lotta commerciale, specie con le società multinazionali, si è verificato un aumento dell'esposizione media verso clienti e quindi del circolante.

Se si considera il ristagno del mercato nel primo periodo dell'anno e la stagionalità delle vendite, l'esposizione verso clienti ha raggiunto valori abnormi. Ad esempio, i termini medi di incasso di una normale società del settore sono passati da 120, 160 giorni solari a 200, 250. In sostanza, le aziende si sono maggiormente indebitate per far fronte al maggior circolante più di quanto fosse nelle previsioni.

Per il calo del mercato creatosi con l'introduzione della tassa erariale, allo scopo di sostenere ugualmente la domanda, i grandi produttori (mi riferisco alle multinazionali operanti in Italia: Philips e Grundig, che ora fanno parte dello stesso gruppo, o la Thomson) hanno tendenzialmente mantenuto alla clientela prezzi netti invariati, così che la tassa erariale si è trasformata di fatto in un maggior costo di produzione per le aziende. È questa la conclusione che oggi possiamo trarre a circa un anno e mezzo dall'introduzione della tassa erariale: non è stato l'utilizzatore, l'acquirente dell'apparecchio a pagare la tassa, ma le aziende che si sono sobbarcate un costo maggiore. Ed essa è di un valore tale che in qualche caso equilibra perfettamente l'intervento finanziario della REL nella società stessa.

Nel frattempo, l'azione delle multinazionali che operano nel settore, si è manifestata, oltre che nella politica di esposizione per il prodotto finito aumentandone i termini di pagamento, anche nella riduzione delle condizioni per il pagamento della fornitura della componentistica di cui sono produttori, con il duplice effetto quindi, di costringere le società nazionali ad aumentare magazzini e circolante.

Per le società multinazionali, gli oneri finanziari – è questo l'aspetto che è sfuggito – sono mediamente più bassi che per le società italiane; esse, infatti, oltre ai finanziamenti che hanno in Italia, ai tassi correnti nazionali, si fanno finanziare anche dalla propria casa madre all'estero. Il fenomeno è ancora più evidente per il commercio, perchè le case estere fornitrici, pagando meno il denaro, possono sopportare maggiori dilazioni nei pagamenti. Quando nel febbraio-marzo 1984 la REL è intervenuta, la situazione di queste aziende era radicalmente mutata rispetto alle previsioni.

Passerei ora a fornire alla Commissione alcuni dati sull'applicazione della legge. Come dicevo poc'anzi, il CIPI ha approvato venticinque piani aziendali per un totale, tra erogazione in conto capitale e finanziamento a tassi agevolati, di 178 miliardi e 736 milioni, il capitale sociale della REL è in questo momento di 209 miliardi e 500 milioni. Mi propongo di distribuire ai commissari un elenco sui vari stadi di avanzamento degli interventi, ma se può essere utile per l'economia della discussione è possibile anche leggerli subito.

PRESIDENTE. Per il momento non lo riterrei necessario, eventualmente se si renderà opportuno qualche chiarimento potremmo tornarci sopra.

MARGHERI. A mio avviso, sarebbe utile intanto avere alcuni chiarimenti sui criteri adottati dal CIPI nel determinare l'approvazione dei piani e la delimitazione dei settori d'intervento.

PRESIDENTE. In parte ciò viene stabilito dalla legge.

PANOZZO. Ulteriori spiegazioni sono fornite dalla delibera del CIPI del 23 aprile.

SCANNAGATTA. La delibera attuativa di carattere generale specifica in modo chiaro quali sono i prodotti che rientrano nell'intervento previsto dalla legge.

PANOZZO. Il Ministero dell'industria ha poi inoltrato al CIPI, e ne ha avuta l'approvazione, un quadro generale di riferimento che, sulla traccia della legge e della delibera del 1982, ha ulteriormente puntualizzato la filosofia degli interventi e quindi l'individuazione dei settori.

MARGHERI. Sì, queste cose le so perfettamente, quello che vorrei avere è una sua valutazione.

PRESIDENTE. Ritengo anch'io che una sua valutazione, già nel corso della relazione, potrebbe essere utile.

PANOZZO. A mio giudizio, per quanto riguarda il prodotto finito, il campo di intervento è chiaramente individuato, anche perchè nella delibera si fa esplicitamente riferimento alla parte audiovideo, radio, alta fedeltà. Per quanto riguarda invece la componentistica, poichè è difficile, ad esempio, individuare esattamente dove si ferma il componente passivo che viene utilizzato in un televisore o in un

impianto elettronico, la cosa è un pochino più elastica. Anche in questo caso però il quadro di riferimento interviene stabilendo che questa produzione debba essere prevalentemente diretta al comparto dell'elettronica civile.

Un altro aspetto che ha condizionato e condizionerà i risultati di alcuni piani è quello occupazionale che, secondo la legge, vede una soluzione soltanto per la zona di Roma ed il Sud. In questo caso, infatti, la legge prevede chiaramente che l'eccedenza occupazionale di queste aree venga assunta dalla GEPI per attività sostitutive. Lo stesso non avviene però per le zone del Centro e del Nord del paese. In questo caso la legge rimanda nuovamente al CIPI il compito di individuare altri canali di assorbimento per questa esuberanza. Ritengo che queste mie osservazioni possano aver soddisfatto il senatore Margheri.

Sul piano occupazionale le venticinque società che ho elencato, più alcune altre che rientrano sempre nell'interesse REL, avevano nel 1982 circa 17.250 dipendenti, alla fine del 1987 questi dipendenti si ridurranno a non più di 10.500, con un calo secco del trentanove per cento che va ad accumularsi a quello che è già avvenuto nei pochi anni precedenti. La grande crisi del televisore, infatti, in Italia è scoppiata nel 1980. Le capacità produttive, nello stesso periodo, scendono da un milione e 300 unità nel 1982 a 940 mila nel 1983.

Voglio esporre ora alcuni dati significativi che riguardano lo sforzo che si sta facendo per riattivare il sistema: per gli investimenti in questo primo gruppo di aziende, nel piano quinquennale sono previsti 440 miliardi spese di ricerca e sviluppo per circa un centinaio di miliardi, un fatturato che, partendo dal 1984 con 1.200 miliardi circa, raggiungerà nel 1987 quasi 2.350 miliardi.

Avrei così finito le mie brevi considerazioni e sono pronto a rispondere alle domande dei senatori.

PRESIDENTE. La ringrazio molto della sua illustrazione e se permette inizierò io stesso a rivolgerle qualche domanda.

Penso che alla luce di quanto ci ha detto ci si pone un problema di carattere generale, cioè quello di arrivare a formulare un giudizio – questo è lo scopo che ci prefiggiamo attraverso l'approfondimento e le verifiche svolte in questa sede – sulla validità dello strumento, per poi inquadrarlo nel patrimonio legislativo. A questo proposito lei ci ha fornito elementi sugli aspetti generali riguardanti il mercato, sulla strategia degli interventi e ci ha parlato degli interventi stessi, della situazione dell'industria componentistica e delle società. Vorrei sapere se si può dare, fin da oggi, una prima valutazione sull'andamento economico delle aziende dopo che c'è stato il finanziamento.

Inoltre vorrei sapere quale effetto ha in concreto tale finanziamento sulle quote di mercato e, se è possibile, sia pure soltanto in prospettiva, sull'occupazione. Poi vorrei sapere qual è lo stato di sviluppo dei piani posti a base dell'intervento.

Dunque riepilogo: come vanno le aziende, sul piano economico, dopo il finanziamento, danno segni di miglioramento o il trend è ancora in fase calante? Quali effetti si hanno sulle quote di mercato? Si intravvede qualcosa sul fronte dell'occupazione? Qual è lo stato di sviluppo dei piani?

MARGHERI. Con la legge, mi pare, tentammo di dare l'idea di un modello di intervento che si distaccasse da quelli precedenti. Il legislatore cercò di creare un modello operativo molto agile, che avesse insieme caratteristiche finanziarie e imprenditoriali. Disgraziatamente ciò è avvenuto all'interno di un settore straordinariamente colpito e allora si è introdotto anche un altro criterio, che chiamerò di «salvataggio», che ha forse spostato i caratteri fondamentali del modello che ritenevamo di aver creato.

Vorrei sapere da Lei se questa mia valutazione, che è di sintesi, trova conferma in alcuni fatti, cioè, ad esempio nel rapporto tra imprese nazionali e imprese sovranazionali, del quale rapporto si possono concepire due ipotesi: la prima, cioè che l'intervento pubblico mette in grado le imprese nazionali di partecipare al processo di internazionalizzazione e anche di assorbire gli scontri commerciali (questa è l'ipotesi produttiva); la seconda, che è suggerita anche dal dibattito della CEE, che invece punta ad una situazione del settore e a limiti del modello tali che in definitiva si riduce soltanto in termini quasi neo-protezionistici l'impresa nazionale di fronte al processo di internazionalizzazione che non si è in grado di affrontare. Quale delle due strade si è imboccata con il modello REL? Si è preferita l'ipotesi di mettere in grado le imprese nazionali di partecipare al processo di internazionalizzazione reggendo anche eventuali scontri o si deve riconoscere che si è realizzata soltanto una doverosa, per molti versi dolorosa, opera di salvataggio e protezione? In secondo luogo: siamo intervenuti nella elettronica civile tentando di delimitare il settore: con varie operazioni lo abbiamo limitato sempre più chiaramente e lo abbiamo qualificato con molta precisione per quanto riguarda il prodotto finito ed il rapporto con il mercato. Ciò era già previsto nella legge e c'era qualcuno nel Parlamento che non era d'accordo con questa scelta avendo una concezione diversa delle interrelazioni del campo dell'elettronica e dello strumento che doveva intervenire in questo campo; qualcuno pensava che quella scelta costituisse una artificiosità. Alla verifica dei fatti si è scoperto che la forza può scaturire tra relazioni nell'ambito dell'elettronica più complesse e diverse o si è rilevata giusta l'idea della delimitazione che si è attuata e che, peraltro, il Ministero ha accentuato in realtà?

PANOZZO. Il primo quesito riguarda il problema del salvataggio.

MARGHERI. Non è un fatto negativo, difendo l'esigenza del salvataggio quando è necessario.

PANOZZO. Purtroppo il *trend* tecnologico nel settore è tale per cui il salvataggio viene inteso non nel mantenimento del numero dei dipendenti ma nel mantenimento delle possibilità di mercato oggi presenti. Come ho accennato prima, passeremo da 17.000 dipendenti del settore a 10.000; questa è la verità. Posso dire questo: i piani operativi non sono mai messi a punto col criterio del salvataggio perchè intanto c'è un filtraggio iniziale del tipo di azienda in cui intervenire. Per esempio, con la delibera del CIPI che ha riaperto i termini della legge

numero 63 sono pervenute venticinque domande di aziende veramente di poco conto, con un numero di addetti molto limitato, quali laboratori da dieci a trenta dipendenti.

PRESIDENTE. Che non possono reggere il mercato.

PANOZZO. Esattamente. C'è stata un'azione specifica da parte del Ministero dell'industria e sostenuta tecnicamente da noi. Un filtraggio contrario al criterio del salvataggio. Qualche caso di intervento è stato imposto purtroppo nell'ottica del salvataggio, pur trattandosi di casi molto particolari e limitati. Vedi per esempio società come la Seleco, che potrebbe occupare soltanto un certo numero di dipendenti e alla quale ivece la deliberazione CIPI ha assegnato una notevole esuberanza di personale. C'è un punto irrisolto del meccanismo: quello dove la legge dice che il CIPI darà indicazioni per questi esuberi. Mentre per il sud il problema viene risolto attraverso l'intervento della Gepi, in questo caso è il CIPI che dovrebbe individuarlo. Si tratta di una carenza molto importante. È un problema che va affrontato, in quanto queste esuberanze, prima di tutto disturbano (vorrei che il termine fosse inteso nel senso tecnico dell'operatività aziendale) la gestione aziendale e non hanno nessuna possibilità di essere riassorbite. È un problema che va affrontato rapidamente; la cassa integrazione non facilita la mobilità; come loro sanno, non riduce il costo sociale, e quindi vanno certamente trovati altri meccanismi. I piani non sono mai arrivati al CIPI proponendo questa soluzione, è il CIPI che ha deliberato di intervenire nell'operazione in questo modo.

PRESIDENTE. Si connette alla risposta sul primo punto in ordine al problema posto dal senatore Margheri quanto formava oggetto della mia domanda che ripeto per la parte che mi interessa. Questi interventi cominciano a dare un segno sugli effetti in ordine alle quote di mercato almeno in proiezione? Questo è un punto fondamentale.

PANOZZO. È presto per tirare le somme. Abbiamo fatto i nostri primi interventi nel mese di febbraio. È stato immediato ed evidente l'effetto nell'abbattimento degli oneri finanziari. Però non è stato solo questo; il fatto positivo è che si è dato il via ad investimenti, a spese produttive vere e proprie, che daranno i loro frutti. Il risultato, oltre a quello sugli oneri finanziari, è stato quello di vivacizzare l'attività aziendale che riparte con l'acquisto di beni strumentali, con le campagne pubblicitarie che devono sostenere il mercato. Migliorando le condizioni di gestione. Avendo finanziamenti si fanno acquisti. Daremo poi un ulteriore contributo attraverso una visione strategica degli interventi e cioè la costituzione della società di approvvigionamenti, per avere in seguito risultati economici. Quindi in questo momento direi che, pur essendo presto, i primi risultati positivi si vedono.

Il quadro delle aziende è abbastanza vario: andiamo da aziende che di fatto avevano bisogno esclusivamente di ridurre i loro oneri finanziari ad aziende che invece non avevano bisogno solo di questo, ma avevano necessità di un intervento massiccio negli investimenti, di una rivalutazione dell'attività aziendale nel senso manageriale. E qui la cosa

è più lenta perchè dobbiamo migliorare la professionalità in quanto il settore è molto carente sotto questo aspetto. Ci troviamo di fronte ad imprenditori che sono stati molto bravi in passato poichè dalla condizione di ex operai hanno creato aziende; non voglio fare nomi, ma la situazione è questa: con molta intelligenza e intraprendenza indubbiamente hanno fatto cose positive ma, di fronte ai problemi enormi che oggi troviamo sul tappeto, sono carenti. Quindi, c'è un'opera di acculturamento di questo genere che stiamo facendo. Entrare nella società degli approvvigionamenti piuttosto che in quella della progettazione è un passo notevole. Finora hanno operato ognuno per conto proprio; ognuno pensava di fare i propri affari meglio degli altri viaggiando separatamente.

Un'altra domanda, che è stata fatta, riguarda la delimitazione dei settori di intervento. Rispondo con l'esperienza di chi ha lavorato trent'anni in azienda. Ho imparato nella mia vita che bisogna affrontare i problemi senza rifare ogni volta la storia del mondo perchè, se si allargano troppo i temi, non si riesce ad essere sufficientemente incisivi. La mia valutazione sulla delimitazione è positiva; anzi, c'è un settore tra quelli elencati, che è quello della radio hi-fi, molto frantumato, estremamente governato dalle importazioni, per il quale forse ci vorrebbe qualcosa di molto più *ad hoc*. Ci troviamo di fronte ad una farragine di piccole aziende, moltissime, centinaia, che vanno dai venti, trenta, ai quaranta dipendenti, e che quindi richiederebbero qualcosa di molto più specifico. La mia risposta è addirittura che bisogna parzializzare di più.

Per quanto concerne l'internazionalizzazione, devo dire che l'abbiamo tenuta presente, tant'è vero che una nostra recente partecipazione (di poche settimane fa) è nella Videocolor, produttrice unica in Italia di cinescopi per televisione, che fa parte del gruppo Thomson.

Abbiamo preso la partecipazione per creare in questa società un cordone ombelicale sul quale costruire poi eventualmente altre espansioni. Altre internazionalizzazioni le abbiamo cercate e le stiamo attuando attraverso la costituzione della società per la produzione dei videoregistratori. Ed altre ancora le abbiamo cercate quando, nel mettere a punto il piano iniziale per l'autoradio, abbiamo aperto un rapporto di collaborazione, che per il momento non ha dato ancora frutti, con la Philips per l'Autovox. Quindi non ci siamo solo limitati ad intervenire nelle aziende nazionali; vogliamo aiutare le aziende nazionali cercando le alleanze necessarie per consolidarne il mercato.

Indubbiamente, signor Presidente, tali finanziamenti hanno dato un immediato risultato: quello dell'abbattimento degli oneri finanziari che sono molto gravosi. Poco fa mi sono soffermato sull'aspetto del circolante; pensate che cosa vuol dire per un'azienda mettere oggi in circolazione 10 mila televisori in più. Ciò significa una cifra di molti miliardi ed è certo importante che sia incassata al più presto. Possiamo dire, come considerazione generale, che, se l'inflazione nazionale non arriverà ad un livello paragonabile a quello degli altri paesi europei, non si potranno risolvere i problemi alla radice. È questo il motivo per cui le multinazionali, e addirittura gli esportatori ottengono grossi vantaggi.

Spero, in tal modo, di aver risposto compiutamente alle domande che mi sono state poste.

PRESIDENTE. Vorrei sapere da lei, rispetto alle maggiori imprese del comparto – ed in particolare per quanto riguarda l'industria elettronica Zanussi, l'Indesit, la Voxson e l'Autovox – quale è stata la posizione della REL, quali sono state cioè le ragioni che hanno spinto la REL e ne hanno motivato l'intervento per questa o per quella impresa. Mi interesserebbe inoltre conoscere la sua opinione sulle ragioni che hanno motivato il non intervento e che cosa in particolare si pensa ancora di fare per quanto non è stato ancora fatto. Probabilmente il documento a cui lei ha fatto riferimento chiarirà tali quesiti; tuttavia avrei interesse a conoscere subito da lei qualche valutazione in proposito.

PANOZZO. Nel dicembre del 1983 è stata costituita la Seleco S.p.a., con gli accordi tra la Zanussi elettronica, l'Indesit e la REL. Da parte della REL veniva fornita la parte finanziaria, da parte della Zanussi elettronica anche denaro liquido (circa 9 miliardi), mentre da parte della Indesit solo beni immobili.

La delibera del CIPI è stata parziale in quanto ha autorizzato la REL ad intervenire per la sottoscrizione del capitale sociale, rimandando ad un ulteriore piano più dettagliato l'approvazione dei finanziamenti relativi all'intero piano quinquennale. Al momento attuale tale piano è in fase di elaborazione ed io prevedo che, se non sorgono difficoltà, nell'arco di qualche settimana sarà trasmesso al CIPI. Tale piano prevede nella Seleco la più grossa concentrazione nel settore della produzione di televisori, intesa non solo come semplici apparecchi, ma come sistema globale, con tutte le sue applicazioni future.

In questo momento l'Indesit e la Zanussi sono industrie nazionali, ma un domani la Zanussi potrebbe non essere più nazionale. Infatti, se l'Elettrolux interverrà come azionista, avremo un'azionista internazionale.

Si è puntato sulla creazione di questa grossa società perchè essa era già prima la più grossa realtà esistente. Nel campo della televisione a colori l'Indesit ha avuto in passato una presenza modesta, mentre nel campo della televisione in bianco e nero ha fallito gli obiettivi che si era proposta. L'unica società del settore che abbia investito massicciamente è la Seleco. Noi vediamo nella Seleco l'unica società in grado di operare nel sistema completo della televisione.

Per quanto riguarda le aziende romane, l'Autovox e la Voxson, abbiamo fatto la scelta di costituire il polo autoradio nella Autovox. Ricordavo poco fa che quando stavamo elaborando tale piano, l'Autovox deteneva oltre il 40 per cento del mercato nazionale nel settore dell'autoradio; in questo momento, al contrario, le cose stanno peggiorando. Entro breve termine, tuttavia, si avrà l'intervento della REL nell'Autovox e confidiamo nel fatto che anche questa azienda riprenderà presto il suo cammino. Parlo dell'Autovox perchè nel mercato nazionale non c'è spazio per più di una industria, in quanto il mercato nazionale, e anche le prevedibili esportazioni, non sono in grado di assorbire più di una determinata quota di autoradio. Anche in questo campo, tuttavia, bisogna sempre prestare molta attenzione agli

sviluppi tecnologici. Basti pensare che si sta passando dai tempi di produzione 100 di qualche anno fa a tempi di produzione 20 tra non più di due o tre anni; basti pensare che si sta andando verso la miniaturizzazione di tutti i circuiti elettronici dell'apparecchio, con un vero e proprio sconvolgimento tecnologico. A questo punto, perciò, si rendeva quasi obbligata la scelta di procedere alla concentrazione. E si è scelto ciò che già esisteva sul mercato con una grossa quota, magari acquisita anche sulle disgrazie dell'altro, cosa che avviene normalmente nel settore commerciale. Per questi motivi, anche per l'autoradio, abbiamo operato la scelta della concentrazione industriale.

Per quanto concerne la Voxson abbiamo cercato e trovato una soluzione per il momento indirettamente attraverso l'attivazione con la ITT di una società di videoregistrazione. Perchè non abbiamo coinvolto il marchio Voxson in questo settore? Perchè purtroppo una cosa sono i nostri desideri e un'altra è la realtà: il nostro *partner*, cioè la ITT, non ha ritenuto opportuna questa soluzione in quanto non ritiene che l'azienda che costituiremo debba uscire con un proprio marchio, ma debba produrre sotto più marchi e, di fatto, produrrà videoregistratori con i marchi delle aziende del comparto REL e quindi anche con il marchio Voxson, Autovox, Seleco, Brionvega, Ultravox, Formenti. Sarà quindi una unità di produzione con tecnologia fornita dalla ITT, che alimenterà questo comparto per avere molti marchi sul mercato seguendo quindi una precisa strategia operativa.

PRESIDENTE. All'interno di questa nuova società con la ITT e la REL c'è anche un ramo della Voxson?

PANOZZO. No, non c'è un ramo della Voxson; siccome il piano prevede una occupazione di oltre 700 dipendenti nell'arco dei cinque anni, questo personale verrà attinto certamente dalla Voxson, anche con corsi di riqualificazione. Poi è prevista la collocazione per il momento in uno stabile della ITT che permetterà il primo sviluppo dell'iniziativa. Per quella definitiva – che avverrà fra due o tre anni – occorrerà uno stabile nuovo non essendo stati giudicati idonei gli stabili attualmente in possesso della Voxson.

Oltre a questo problema che viene parzialmente risolto come ho indicato sopra, si utilizzerà un terreno Voxson per l'erezione di uno stabilimento che servirà per la fase ultima della produzione di videoregistratori, ma devo aggiungere che questo progetto è ancora in esame e non possiamo per ora darne per certo l'esito.

Per quanto concerne la Voxson è invece in corso anche una ulteriore azione. Voi sapete che questa società è commissariata e, attraverso il commissario, abbiamo iniziato la stesura di un piano che porterà una ulteriore occupazione, questa volta con il recupero del marchio Voxson. Sarà quindi una società che si chiamerà Voxson e in questo piano si tratterà di una società nuova nella quale parteciperemo in minoranza con un partner straniero, che produrrà il montaggio finale dei televisori, immetterà sul mercato anche autoradio attingendo sottoassiemi dall'Autovox e produrrà anche monitors per un settore che si sta sviluppando in un modo molto interessante, quale quello degli

apparati semiprofessionali per la «volgarizzazione» dei sistemi d'ufficio, che diventano anche sistemi di diffusione di massa.

ROMEI Roberto. Vorrei fare una domanda che riguarda prevalentemente le prospettive. Non vorrei spiazzare l'utile discussione che c'è stata fin qui. Considerato che il fine della nostra indagine è quello di individuare strumentazioni adeguate per favorire il processo di reindustrializzazione del paese e che questo comporta evidentemente anche azzardare previsioni su quelli che potrebbero essere i settori e le direzioni di un possibile sviluppo del nostro apparato produttivo, e per scendere un po' più nel merito e non restare nelle dichiarazioni di carattere troppo generale, e poichè dobbiamo agire nel vivo in quanto vi sono di mezzo problemi che premono (lei stesso ci diceva che nell'arco di tre-quattro anni questo settore, e più specificatamente il gruppo di aziende in questione, perderà quasi 7.000 dipendenti), e nell'attesa che il CIPI definisca le procedure e i metodi, mi pare che vi sia il rischio di ripetere ancora una volta operazioni come quelle, per fare un esempio, del prepensionamento. Allora, domando, qual è la sua valutazione, conoscendo bene questo settore? Vi è la possibilità di una crescita di contributo che può dare questo settore alla ripresa economica generale del paese, ad un suo nuovo sviluppo, tenuto conto del difficile rapporto tra le imprese a carattere nazionale e quelle multinazionali, anche in relazione all'accenno in ordine al maggior costo del denaro per le imprese di carattere nazionale e tenuto conto (questo aspetto non l'ho sentito sviluppare molto) dell'impegno di ricerca, impegno anche finanziario, destinato a questo settore da grossi complessi rispetto a quello compiuto dalle nostre imprese, forse più modeste?

L'altra questione che vorrei sottoporle è questa: è possibile, al di là della pubblicità, organizzare meglio la capacità delle nostre imprese nella penetrazione dei mercati esteri? Si tratta cioè non solo di avere una valutazione di insieme, ma di sapere se questo è un settore nel quale valga la pena di investire, di porre attenzione in quanto questo tipo di prodotto sia valido e in secondo luogo, qualora si arrivi a concludere che effettivamente questo settore – come io reputo – abbia prospettive, sia pur modificandosi e riconvertendosi, affrontando gli aspetti della riqualificazione e di una strumentazione più adeguata e interventi più adeguati, dovremmo giungere non solo ad un salvataggio dell'esistente, cosa comunque importante quale quella di una razionalizzazione del salvataggio dell'attuale presenza nel mercato, ma potremmo arrivare ad uno sviluppo e ad un accrescimento della presenza di imprese nazionali nel mercato dell'elettronica sia per quanto riguarda i prodotti finiti sia per quanto riguarda la componentistica.

PANOZZO. Senatore Romei, come giustamente detto, intanto non è solo la pubblicità che può far aumentare le quote di mercato, anche se questa ha un suo valore, altrimenti non verrebbero spese decine di miliardi. Direi che è l'efficienza, in senso generale, dell'impresa quella che può permettere una maggior penetrazione nel mercato. Intanto occorrerà fare un grosso sforzo e la REL ha come scopo principale quello di fare qualcosa per rompere quel circolo vizioso della sfiducia presente dei cittadini nei confronti del comparto in questione. Oggi,

generalmente, vengono premiate le ditte straniere in quanto offrono un'immagine di solidità", più che di qualità. Dobbiamo rompere questa spirale e possiamo farlo attraverso l'efficienza. Naturalmente dobbiamo puntare sugli investimenti: ho citato prima una cifra ragguardevole, in quanto nell'arco di cinque anni saranno investiti oltre 450 miliardi e un centinaio di miliardi nella ricerca e sviluppo. Però, queste cifre non comprendono quelle attività che andremo a proporre e tra le quali vi è quella della progettazione comune per la quale verranno spesi decine di miliardi con uno sforzo veramente significativo.

Forse sembrerà banale, ma per me una svolta l'avremo veramente il giorno che il cittadino italiano avrà trovato fiducia nel prodotto nazionale, attraverso il convincimento che, comprando un televisore Autovox piuttosto che Voxson, domani avrà la sua assistenza, avrà i pezzi di ricambio di buona qualità.

Oggi il premio viene dato alle multinazionali proprio per una sfiducia nei confronti del comparto da parte del cittadino.

ROMEI Roberto. Lei ritiene che sia possibile?

PANOZZO. Ritengo di sì. Efficienza aziendale vuol dire riduzione dei costi, che a sua volta vuol dire possibilità di andare all'estero. Il mercato estero è molto meno soggetto a queste mode, anche se per esempio il mercato tedesco è abbastanza sensibile al prodotto proprio. Gli operatori sono aperti alla questione economica; conseguentemente un prodotto di qualità a prezzi economici viene sicuramente collocato.

Alcune delle nostre aziende compartecipate si reggono sulle esportazioni; lo stesso piano della Seleco ha una grossa fetta riguardante il potenziamento delle esportazioni attraverso una efficiente politica aziendale per un maggior contenimento dei costi.

Per quanto concerne il mercato interno è necessario invogliare il pubblico a credere ancora nel prodotto nazionale, perchè esso è di qualità.

LEOPIZZI. Vorrei rivolgere due rapidissime domande. La prima domanda è la seguente: oltre a riconquistare la fiducia del cittadino, non crede sia necessario potenziare la rete d'assistenza che – a quanto mi risulta – è un punto di debolezza della nostra produzione? Ciò al fine di consentire anche un assorbimento di manodopera.

Arrivo alla seconda domanda. Il processo di convincimento che il nostro prodotto regge il confronto con quello estero non può restare a livello di semplici parole: va dimostrato.

Non crede allora che una prova tangibile della migliorata qualità del prodotto – non dico di fornirla subito, ma appena ne siete in grado – potrebbe essere quella di fornire una garanzia di due anni, al posto di uno, sui nuovi apparecchi?

Per riconquistare il mercato ritengo non basti affermare che è stato rinnovato il *design*, ma occorre offrire elementi concreti di affidabilità.

PANOZZO. A nostro giudizio la cosa fondamentale, che è già nei piani, è proprio l'assistenza. È fondamentale, perchè il cliente, quando ha un inconveniente, vuole essere assistito rapidamente.

LEOPIZZI. Stiamo attenti a questo indirizzo; è un'arma a doppio taglio. Il fatto che venga garantita una maggiore assistenza può anche stare ad indicare che ce ne sarà bisogno.

PANOZZO. Dipende anche dal tipo di apparecchio. Il televisore oggi ha una grandissima affidabilità; infatti gli interventi di assistenza sono molto limitati.

Ci sono invece prodotti, come ad esempio l'autoradio, che hanno bisogno, dato il loro meccanismo e l'uso che ne viene fatto, di una manutenzione periodica. Tant'è vero che la forza dell'azienda che li produce è basata molto sulla rete di assistenza tecnica.

Per quanto concerne le garanzie, il periodo di un anno ormai è diventato il termine comune a tutte le case produttrici.

C'è stata la tendenza in passato ad allungare questo termine; al contrario oggi si tende a ridurre i tempi di garanzia. Dal momento che l'azienda non è in grado di fornire un'assistenza capillare, basandosi soltanto sui suoi centri di assistenza, è costretta ad appoggiarsi su una miriade di piccoli artigiani, che rendono il fenomeno incontrollabile.

Si punta così principalmente sull'affidabilità del prodotto. Un prodotto affidabile, anche se non garantito per tempi lunghi, è ugualmente acquistato.

Oggi, dal punto di vista tecnico, non c'è una differenza tra prodotti di importazione estera e prodotti nazionali; la parte componentistica è la stessa, come del resto la parte circuitale. Anzi, con la nuova società della progettazione ci proponiamo di fare lavorare le aziende come sistemiste e progettiste del silicio, per realizzare dei *kit* di componentistica attiva che non soltanto siano affidabili, ma facciano risparmiare sui costi. Incidendo sul costo del componente, verrebbero così modificati anche i prezzi di commercializzazione dei prodotti.

Il mercato è sensibile al prezzo in relazione alla sua qualità. Si vendono prodotti anche di altissimo nome – non dico di qualità –, ma qui puntiamo sui volumi; pertanto, dobbiamo andare ad erodere anche le mille lire per prodotto.

FELICETTI. Voglio fare una domanda proprio ai margini, non avendo avuto la possibilità di assistere a tutta l'audizione. Vorrei collegarmi a quest'ultima fase dell'intervista, a proposito della organizzazione del servizio e della sua efficienza.

Riferendomi specificamente all'assistenza, vorrei sapere se capita anche nel vostro settore quel particolare fenomeno che accade nel settore automobilistico, per cui se uno volesse costruire una macchina, acquistando i vari pezzi di ricambio, pagherebbe l'auto dieci volte di più, rispetto al prezzo che pagherebbe al concessionario.

Cioè, come fate a controllare il settore dell'assistenza tecnica? Fa parte del servizio anche il controllo dei prezzi di ricambio, oltre che il controllo del costo orario del lavoro.

PANOZZO. Questa è una politica che ogni azienda fa in ragione di quella che è la sua penetrazione sul mercato. Chi è ormai dentro al mercato con una quota fissa sulla quale vivere comunque, si può permettere prezzi più bassi per i pezzi di ricambio. Però, non c'è

soltanto il costo del pezzo di ricambio, visto che è ormai invalso l'uso di cambiare comunque qualsiasi pezzo: invece di stringere una vite, si cambia l'apparecchio. Questo ci porterebbe a constatare che la necessità di interventi su una gran massa di prodotti ha sviluppato una rete di assistenza, prevalentemente a livello artigianale, che non si è adeguata allo sviluppo tecnologico. Molte volte, il ricorso al ricambio è causato da una notevole incompetenza.

Il problema ancora una volta si risolve con l'affidabilità. Occorre che sul mercato vada un prodotto che non ha bisogno di grossi interventi. Quando statisticamente si rduce al minimo la necessità di intervento su un determinato prodotto, si potra allora scontentare una bassa percentuale di clientela e ciò, mediamente, è il male minore. Tra l'altro, le aziende che devono imporsi sul mercato, non fanno una politica di alti prezzi dei ricambi. Il settore dei ricambi, infatti, generalmente rende più del prodotto finito perchè si impone una certa automaticita: se ad un apparecchio non funziona il pezzo x, occorre comprare il ricambio x. Comunque questa non è una partita del bilancio delle societa così interessante da farne menzione. È una partita marginale nel bilancio, sulla quale in particolar modo le aziende che lavorano nel campo dell'elettronica non spingono.

Comprendo la sua domanda perchè questo è un problema che ci tocca tutti, in prmo luogo come utenti.

FELICETTI. Mi sono occupato del problema per il settore dell'automobile, ma non come utente, bensì svolgendo un indagine approfondita sulla questione.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per il contributo che hanno dato al nostro lavoro.

Poichè non si fanno osservazioni, il seguito dell'indagine conoscitiva è rinviato ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 13.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI

Il Consigliere parlamentare preposto all'Ufficio centrale e dei resoconti stenografici

DOTT. ETTORE LAURENZANO