SENATO DELLA REPUBBLICA

IX LEGISLATURA

8ª COMMISSIONE PERMANENTE

(Lavori pubblici, comunicazioni)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLA POLITICA DELLE TELECOMUNICAZIONI

4° Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 15 FEBBRAIO 1984

Presidenza del Presidente SPANO Roberto

INDICE

Audizione dell'ingegner Carlo De Benedetti, presidente ed amministratore delegato della «Olivetti S.p.A.», del dottor Paolo Mancinelli, segretario generale, dell'ingegner Giorgio Panattoni, direttore per la pianificazione ed il controllo, del dottor Mario Minardi, direttore per le relazioni pubbliche e del dottor Giovanni Cherubini, direttore della sede di rappresentanza di Roma

PRESIDENTE ..... *Pag.* 3, 8, 11 e *passim*
BASTIANINI *(PLI)* 11
CARTIA *(PRI)* 10
COLOMBO Vittorino (V.) *(DC)* 10, 15
LIBERTINI *(PCI)* 8
MASCIADRI *(PSI)* 9, 14
RIVA Massimo *(Sin. Ind.)* 10
DE BENEDETTI ..... *Pag.* 3, 12, 14 e *passim*

Interviene il sottosegretario di Stato per le poste e le telecomunicazioni Bogi.

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, per la «Olivetti S.p.A.», il presidente ed amministratore delegato ingegner Carlo De Benedetti, il segretario generale dottor Paolo Mancinelli, il direttore per la pianificazione ed il controllo ingegner Giorgio Panattoni, il direttore per le relazioni pubbliche dottor Mario Minardi, ed il direttore della sede di rappresentanza di Roma dottor Giovanni Cherubini.

I lavori hanno inizio alle ore 15,40.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulla politica delle telecomunicazioni, con l'audizione, per la «Olivetti», del presidente ed amministratore delegato ingegner Carlo De Benedetti, del segretario generale dottor Paolo Mancinelli, del direttore per la pianificazione ed il controllo ingegner Giorgio Panattoni, del direttore per le relazioni pubbliche dottor Mario Minardi e del direttore della sede di rappresentanza di Roma dottor Giovanni Cherubini.

Vengono quindi introdotti l'ingegner Carlo De Benedetti, il dottor Paolo Mancinelli, l'ingegner Giorgio Panattoni, il dottor Mario Minardi e il dottor Giovanni Cherubini.

Audizione dell'ingegner Carlo De Benedetti, presidente ed amministratore delegato della «Olivetti S.p.A.», del dottor Paolo Mancinelli, segretario generale, dell'ingegner Giorgio Panattoni, direttore per la pianificazione ed il controllo, del dottor Mario Minardi, direttore per le relazioni pubbliche e del dottor Giovanni Cherubini, direttore della sede di rappresentanza di Roma.

PRESIDENTE. Ringrazio vivamente i nostri ospiti per aver aderito all'invito che abbiamo rivolto loro. In altre occasioni, ho già avuto modo di spiegare qual è l'intento di questa nuova indagine conoscitiva che è stata promossa dalla nostra Commissione al fine di assicurare — ormai l'obiettivo iniziale si è un po' modificato — non soltanto un aggiornamento, ma un approfondimento dei lavori svolti nella scorsa legislatura, rispetto anche alle novità che nel settore, in Italia e all'estero, si sono registrate. Pertanto, il contributo della «Olivetti», nella persona del suo presidente ed amministratore delegato, sarà per noi particolarmente utile, anche perchè il recente accordo che la «Olivetti» ha contratto con la AT & T ha determinato nel dibattito pubblico diverse prese di posizione riguardo non solo al merito di quell'accordo e alla sua convenienza per il nostro paese, ma anche agli aspetti generali che sono al nostro esame e che in particolare riguardano le ricerche di intese nel settore pubblico; nello specifico, si tratta degli effetti che esso può avere su una strategia complessiva della politica delle telecomunicazioni nel nostro paese, in relazione alla capacità del settore pubblico di essere competitivo in questo campo.

Do quindi la parola all'ingegner De Benedetti per una introduzione nella quale egli — se lo riterrà opportuno — potrà dare una risposta ai quesiti che questa Commissione ha indicato nella lettera di invito alla presente audizione; al termine di tale esposizione i colleghi potranno eventualmente rivolgere ai nostri ospiti le loro domande.

DE BENEDETTI. La breve introduzione che mi accingo a fare si ricollega all'intervento che ebbi occasione di svolgere, circa un anno fa, presso la Commissione industria della Camera dei deputati che conduceva una indagine sulla telematica.

Sono estremamente lieto dell'iniziativa presa da questa Commissione e ritengo che il suo lavoro sia importante non solo perchè è strumento di conoscenza, di confronto, di elaborazione e di sintesi, ma anche perchè cade in un momento opportuno nel quale si dibattono problemi molto delicati che certamente condizioneranno il futuro delle imprese italiane nel settore. Proprio in questo periodo infatti si sta verificando una forte accelerazione verso nuovi assetti industriali

e sono state concluse delle importanti alleanze, e di altre significative si discute.

Dicevo che nell'aprile del 1983 ho risposto alla Commissione industria della Camera dei deputati, sulle prospettive della telematica in Italia. Ora, a distanza di un anno, vorrei ricordare le cose essenziali che dissi in quella circostanza e che, molto sinteticamente, si possono così riassumere: la telematica è un settore strategico per lo sviluppo economico e sociale degli anni Ottanta; le normative in vigore rischiano di frenare lo sviluppo di nuovi servizi anzichè incentivarlo; il divario esistente rispetto agli altri paesi europei, in termini di investimenti pubblici e di iniziative concrete, è molto vistoso; l'intervento pubblico dovrebbe essere articolato secondo tre fondamentali direttrici e cioè una normativa tendente alla liberalizzazione del mercato nazionale con adeguati interventi tariffari, investimenti pubblici a sostegno della ricerca e una adeguata domanda pubblica indirizzata a promuovere lo sviluppo dei nuovi servizi.

Dissi poi, sempre in quella occasione, che senza questi interventi l'Italia rischiava di diventare una terra di conquista per le multinazionali straniere e che le aziende nazionali si trovavano in condizione di svantaggio per i comportamenti insufficienti della Pubblica amministrazione e per la conseguente inesistenza del mercato nazionale.

Come potete vedere, il problema era chiaro allora come lo è oggi e mi pare che, ad un anno di distanza e in presenza di una situazione in termini relativi ulteriormente peggiorata, nulla si è fatto o quasi. Ciò naturalmente provoca un certo senso di frustrazione, anche se naturalmente non si può che formulare la speranza che finalmente la capacità di governo di questi processi, che sono certamente vitali per il paese, diventi più concreta e operativa. Peraltro, se così non si fa, si perdono — a mio giudizio — delle opportunità importanti, aumenta la distanza con gli altri paesi europei e non si creano le condizioni per un mercato interno solido ed in espansione che è ovviamente premessa fondamentale e necessaria per poter puntare all'esportazione.

Credo che sia inutile discutere di ridotta occupazione industriale o di disoccupazione in questo campo perchè le occasioni di lavoro non si creano da sole ma vanno ricercate con concreti indirizzi e atti di politica industriale. Nel dibattito che esiste nel paese tra la politica per l'innovazione e la politica per la conservazione non vi è chi non veda che penalizzare la prima sia un atto meno denso di conseguenze negative per il nostro futuro di paese industriale.

Desidero esprimere alcune considerazioni di carattere generale prima di rispondere alle domande specifiche che mi sono state rivolte. Nell'ultimo anno si sono verificati fatti che hanno peggiorato la situazione e altri che hanno mutato il quadro di riferimento. Tra i primi cito il ritardo nei piani della commutazione pubblica e della rete-dati nazionali; la totale mancanza di programmi di domanda pubblica nel settore dei nuovi servizi; il perdurante blocco dei finanziamenti per la ricerca nel settore telematica. Tra i secondi ricordo l'accordo Olivetti-AT & T e la dichiarata volontà della STET di muoversi per la realizzazione di un sistema articolato di alleanze.

Mi pare che dagli elementi negativi e positivi che hanno cambiato il quadro si possa concludere che sul piano delle iniziative e degli interventi pubblici siamo non solo fermi ma inerti, mentre le aziende si sono mosse (caso «Olivetti») o si stanno muovendo (caso STET) verso la ricerca di alleanze e di condizioni atte ad assicurare un salto di qualità e le concrete premesse per lo sviluppo. È evidente la forbice tra i comportamenti e sono ancora più vistose le contraddizioni.

Con questo spirito tento di rispondere alle domande indicate dalla Commissione nel questionario.

La prima domanda concerneva le prospettive di razionalizzazione del monopolio pubblico e le possibilità di *deregulation* per i nuovi servizi. Le nostre posizioni, riguardo tali temi, sono state sempre chiare (e le abbiamo espresse anche in occasione della citata audizione dell'aprile scorso) e sono le seguenti: 1) un unico gestore per le infrastrutture di telecomunicazione (telefonia, rete, nuovi servizi) e per il traffico; 2) liberalizzazione del mercato cioè dell'impiego del sistema di utenti e dei servizi a valore aggiunto in linea con l'evoluzione tecnologica

dei prodotti. A tali indirizzi fondamentali ritengo corretto aggiungere che occorre eliminare ogni penalizzazione tariffaria per tutto ciò che non è voce; occorre inoltre puntare alla liberalizzazione della telefonia privata ad uso proprio. Mi pare comunque che su questi indirizzi esista oggi un accordo ormai generalizzato e il problema è di agire di conseguenza.

La seconda domanda concerneva gli aspetti istituzionali. Credo che con la mia risposta alla prima domanda ho risposto anche alla seconda e ritengo inutile ripetermi.

La terza domanda riguardava l'impatto sul sistema italiano delle telecomunicazioni delle alleanze industriali. Certamente è il problema più importante perchè riguarda il contenuto di un piano operativo e concreto per le telecomunicazioni italiane piuttosto che gli assetti o le forme. Credo che sia veramente importante approfondire l'argomento.

Vorrei fare delle considerazioni di carattere generale in un'ottica nazionale e di relativo sistema industriale. Credo che l'obiettivo prioritario sia sapere come ottimizzare la nostra situazione complessiva di paese industriale più che andare a vedere gli interessi particolari dell'operatore A o B, pubblico o privato. Mi rendo conto che può essere difficile (in particolare come settore caratterizzato da un monopolio e da interferenze «politiche» rilevanti) spogliarsi del passato e delle cattive abitudini che lo hanno caratterizzato. Si potrebbe assistere alla solita lottizzazione di comodo magari ammantata di falsi miti innovativi. Le considerazioni di carattere generale, a mio parere, sono le seguenti:

1) l'Italia è in forte ritardo nel settore e pertanto non è pensabile che possa recuperare il ritardo con le sue sole forze. Il problema delle alleanze è strutturale, non è solo un problema o una strategia o un vezzo imprenditoriali;

2) le alleanze servono per acquisire tecnologia o per acquisire mercato, ma sarebbe meglio poterle acquisire entrambe. Nel caso specifico delle telecomunicazioni si tratta di acquisire tecnologia senza cedere a terzi il mercato italiano e di puntare a conquistare mercato aggiuntivo in Europa alle imprese nazionali. A nessuno di voi sfugge che è impossibile essere forti sui mercati esteri se non lo si è nel mercato interno. Non si può cioè essere forti, con prodotti competitivi che siano aperti al confronto internazionale, senza posizioni di rendita monopolistica.

Quali attori dunque per le alleanze? Credo innanzi tutto le imprese nazionali, pubbliche e private, che dovranno avere priorità di attenzione e di analisi. Mi pare impensabile che nella corsa alle alleanze si sacrifichi il valore di ottimizzazione nell'uso di risorse nazionali. Esse, già di per sè scarse, devono essere indirizzate verso soluzioni che rispondano ai requisiti sopra indicati. Ritengo che occorra puntare a condizioni di sinergia e non di scontro sul mercato se si vuole cogliere in termini nazionali l'opportunità di un mercato in forte sviluppo.

Il Presidente ha menzionato l'interesse della Commissione ad ascoltare il parere dell'«Olivetti» anche in relazione all'accordo Olivetti-AT & T. Mi limito ad affermare che si tratta di un accordo importante, sul quale si può essere o non essere d'accordo, ma che certamente modifica sostanzialmente la situazione italiana. Sull'argomento sono dispostissimo a rispondere a qualsiasi vostra domanda.

L'Italia dopo la firma di tale accordo è diversa da prima. Perchè? Innanzi tutto perchè l'«Olivetti» è l'azienda *leader* in Europa nel settore dell'informatica e dell'automazione dell'ufficio. E questo risulta dalle statistiche compiute da molti, non solo dall'«Olivetti». Inoltre perchè l'AT & T è l'azienda *leader* delle telecomunicazioni nel mondo. L'accordo con l'AT & T è indirizzato al settore dell'automazione dell'ufficio che è appunto la sintesi fra informatica e telecomunicazioni. Abbiamo alleato la prima azienda europea di informatica con la prima azienda nel mondo di telecomunicazioni.

L'«Olivetti» possiede solidamente la tecnologia dell'ufficio e ad essa ha aggiunto la tecnologia delle telecomunicazioni per poter affrontare un nuovo mercato in forte sviluppo. Una azienda italiana, l'«Olivetti», oltre alla propria tecnologia, ha così accesso alla tecnologia più sofisticata ed avanzata nel

mondo, e garantisce con la propria rete capillare commerciale, nel mondo e soprattutto in Europa, l'accesso al mercato per i prodotti rivolti all'automazione dell'ufficio. Oggi la «Olivetti» è in grado di affrontare il settore sistemi e servizi a valore aggiunto in termini competitivi, con pieno accesso ai tre fondamentali fattori per il successo: la tecnologia, i prodotti e l'organizzazione commerciale.

Sono dati di fatto; occorre prendere atto di questa situazione, che non è una scelta politica o manageriale che si debba ancora compiere, ma è già un fatto operante e in essere.

Ho sentito naturalmente molti giudizi su questo accordo — altri probabilmente ne sentirò qui — ma vorrei sottolineare alcuni aspetti fondamentali. La «Olivetti» è un'azienda italiana e tale resterà. L'AT & T nel nostro settore ha accesso in Europa solo attraverso la «Olivetti»; una specifica clausola dell'accordo stabilisce questi limiti, per cui qualsiasi iniziativa voglia prendere (come per esempio, l'acquisto di una fabbrica in Germania) deve passare per la «Olivetti». I prodotti derivati da tecnologia AT & T saranno fabbricati e integrati nella linea di prodotti Olivetti in Italia.

Le risorse e i programmi di sviluppo e ricerca da parte della «Olivetti» restano quelli di sempre. Non voglio annoiare con numeri o tabelle, ma voglio solo ricordare che nel 1978 spendevamo il 3 per cento del fatturato per la ricerca e lo sviluppo, mentre nel 1983 abbiamo speso il 4,9 per cento, con un aumento di circa il 60 per cento.

Nel 1978 avevamo 2.332 persone impegnate in questo settore e ne abbiamo 3.173 alla fine del 1983. Siccome abbiamo ridotto l'occupazione, il personale impiegato per la ricerca e lo sviluppo rappresentava il 3,8 per cento del totale, mentre oggi rappresenta il 6,6 per cento sul totale del gruppo Olivetti. Restringendo il discorso alla sola capogruppo, la percentuale sale al 10,7 per cento, vale a dire che più di una persona su dieci in Italia è impegnata nel campo della ricerca e dello sviluppo. Nel 1983 abbiamo speso 182 miliardi, a fronte dei 47 miliardi spesi nel 1978. Questo accordo, al di là di ogni legittimità di giudizio, è destinato a rafforzare significativamente la «Olivetti» e a rilanciarla nella competizione a livello mondiale; basti guardare la preoccupazione con cui i nostri concorrenti europei, i giornali e l'opinione pubblica di questi paesi, hanno accolto l'accordo Olivetti-AT & T. Penso anche a come avremmo reagito noi se la AT & T l'avesse concluso con un'altra azienda, straniera. Sono convinto che sia stato un grosso affare oltre che per la «Olivetti» — e in caso contrario non l'avrei fatto — anche per l'Italia.

Il rafforzamento e il rilancio della «Olivetti» potrà avvenire, se consideriamo questa situazione a livello nazionale, con due possibili scenari. Uno scenario di accordo con l'operatore pubblico nazionale nel settore delle telecomunicazioni che ottimizzi la presenza sul mercato interno e uno scenario di scontro con l'operatore pubblico, se questo scegliesse delle alleanze diverse e antagonistiche. E, poichè per la «Olivetti» è strategico operare nel settore dell' automazione dell'ufficio, in quest'ultimo caso lo scontro sarebbe inevitabile. La nostra posizione è molto chiara. Non credo si tratti di discutere se l'operatore pubblico abbia il diritto di scegliere le proprie alleanze (è talmente ovvio che è fuori discussione), ma credo si tratti di valutare in concreto la possibile sinergia a livello di paese tra l'operatore pubblico e l'azienda *leader* privata, prima di procedere a scelte affrettate, che probabilmente saranno anche valide di per sè, ma certamente contraddittorie rispetto al risultato complessivo, che deve tornare comunque a vantaggio delle imprese nazionali. Siamo dunque disponibili a valutare le possibili aree di cooperazione con la STET, a livello sia industriale che commerciale. Ci rendiamo conto che l'operatore pubblico, anche perchè tale, ha le sue esigenze ed è venuto il momento di avviare delle analisi operative. Non si tratta di imporre delle scelte di parte, ma di utilizzare i punti di forza dei due gruppi, ottenendo come obiettivo finale di rafforzare il sistema Italia nel suo complesso.

A titolo di pura elencazione — per non essere tacciato di dimenticare taluni aspetti — vorrei citare ancora due opportunità che derivano al sistema Italia dall'accordo Olivetti-AT & T, anche se non ci riguardano

direttamente: una è quella relativa alla commutazione pubblica. L'«Olivetti» ha dichiarato sempre con ferma decisione che non prevede una propria presenza in questo settore; non ha mai operato nel settore della commutazione pubblica e non intende operarvi. Vi è però un dato di fatto: l'AT & T ha la centrale telefonica pubblica più innovativa ad avanzata nel mondo. Dal momento che in Italia si fa un gran parlare di «poli» — ma si vede ben poco — siamo a disposizione nel caso lo si ritenga opportuno per favorire rapporti in questo settore con l'AT & T.

Lo stesso vale, nel settore dei componenti — dove non si sopravvive senza alleanze — per rapporti tra SGS e AT & T, in quanto maggiore azienda a livello mondiale. Non è nostro precipuo interesse entrare in tali questioni, ma credo sia utile valutare certe opportunità. Oggi si presenta un'occasione importante per dare ai piani di settori strategici, come le telecomunicazioni, dei contenuti concreti. Mi auguro che questa opportunità non venga sacrificata a valori di equilibri politici o forse addirittura di parte.

La quarta domanda riguardava: attivazione di meccanismi atti ad assicurare al settore adeguati flussi finanziari; politica tariffaria; coinvolgimento di investimenti di capitale privato. Sono anche questi temi molto importanti, che meritano delle risposte adeguate. Dividerei il campo in due settori, caratterizzati da problematiche diverse: il settore delle telecomunicazioni pubbliche e il settore dei sistemi di utente e dei servizi a valore aggiunto. Oltre che possibile, è auspicabile la creazione di *ventures* che abbiano questi obiettivi: concentrare i *know-how* progettuali e produttivi; sfruttare le economie di scala produttiva per raggiungere livelli di competitività nei costi atti ad aprire prospettive di esportazione; ottimizzare il processo distributivo. Per realizzare questo assetto sono necessarie alcune condizioni fondamentali. Per le telecomunicazioni pubbliche occorre una programmazione sicura e univoca da parte dell'ente di controllo, dell'ente gestore e della *venture* manifatturiera. Si tratta di finalizzare correttamente il sistema nazionale di telecomunicazioni e, per fare ciò, occorrono competenza, chiarezza e determinazione. Per l'altro settore (quello dei sistemi di utente e dei servizi a valore aggiunto) occorre definire una normativa che consenta di realizzare la massima sinergia tra il mondo dell'ufficio e il settore delle telecomunicazioni. Ma, detto questo, occorre avere ben chiaro in mente che il mercato dei servizi a valore aggiunto è guidato, controllato, stimolato o frenato — nel caso italiano — dall'ente pubblico.

Non dimentichiamo che fino ad oggi noi siamo stati fermi mentre altri paesi hanno camminato, e ricordo a tal proposito quanto già citato nel mio intervento di un anno fa alla Camera.

Allora delle due l'una: o si imbocca la strada del cambiamento, cioè si esce dall'immobilismo frenante di questi anni e si adottano normative adeguate, si lanciano adeguati programmi di domanda pubblica, si stimola cioè l'industria nazionale ad operare in un quadro chiaro e incentivante, ed allora le *ventures* di cui ho parlato hanno la possibilità di crescere e costituire un punto di forza; oppure si fanno le audizioni, si raccolgono pareri, si continua con ragionamenti astratti, si percorre la vecchia strada di comodo della protezione e del monopolio, ed allora è bene considerare perdenti le nuove iniziative che nascerebbero viziate da un male oscuro.

Queste affermazioni potranno senz'altro sembrare dure, pesanti e forse anche sgradite in quest'aula, ma in effetti non lo sono: richiamano in molti di noi solamente l'amarezza per il troppo tempo perduto e un po' di rabbia per un paese che, avendo una potenzialità di tutto rispetto ed imprese *leader* in settori strategici, perde sistematicamente ogni occasione per l'inerzia di chi deve decidere. Ora non è più possibile aspettare e mi auguro che l'iniziativa che questa Commissione ha preso rappresenti l'inizio di un'inversione di tendenza.

L'ultima domanda riguardava infine l'evoluzione tecnologica. Mi scuso, signor Presidente, ma di fronte ad una domanda di questa portata dovrò per forza essere estremamente superficiale, come certamente lo sarò stato rispondendo alle precedenti domande.

È chiaro che la domanda ha uno scopo che mi sembra ovvio, cioè il riconoscimento che per i prossimi anni il settore delle telecomu-

nicazioni sarà un settore fondamentale modellato e trainato dalla tecnologia, perchè sarà la tecnologia a rendere disponibili soluzioni a basso costo e perciò a larga diffusione che costituiranno uno degli elementi di innovazione e di cambiamento delle nostre abitudini, del nostro modo di stare in casa.

È evidente che, poichè questo processo attraverserà tutto il mondo, gli investimenti necessari in questo settore dovranno trovare sbocchi di mercato mondiale, per consentire ritorni accettabili. Iniziative protezionistiche e di respiro provinciale, in questo quadro, saranno assolutamente illusorie. Occorre puntare a strutture in possesso di alta tecnologia ed in grado di seguirne la rapida evoluzione. E se si vuole, come credo vogliamo tutti, che il paese non sia colonizzato — ed il rischio è evidente se la struttura pubblica mantiene l'attuale fragilità o si allea con imprese che hanno obiettivi fondamentalmente esterni al paese —, si dovranno trovare assetti opportuni, corretti programmi e necessari strumenti di incentivazione.

Vorrei con estrema rapidità ricapitolare i punti fondamentali del mio intervento. Primo: il settore dell'automazione dell'ufficio è un settore emergente e di grande sviluppo; secondo: alla tecnologia dell'ufficio occorre aggiungere quella delle telecomunicazioni; terzo: l'«Olivetti» possiede solidamente la tecnologia dell'ufficio e ad essa ha anche aggiunto, attraverso l'accordo con l'AT & T, la tecnologia delle telecomunicazioni; quarto: l'«Olivetti» è un'impresa che ha dimostrato con i risultati la propria forza e la propria capacità di sviluppo, contrariamente alle aziende pubbliche che hanno avuto ed hanno rilevanti problemi di conto economico e che non sono state in grado, per assenza di tecnologia, di realizzare le necessarie infrastrutture penalizzando il paese.

Per il sistema industriale italiano vi è oggi l'opportunità di realizzare sinergia tra operatore pubblico ed operatore privato, con il pieno controllo della tecnologia, dei prodotti, del mercato interno e dell'esportazione. Per il paese è importante trovare un quadro di riferimento che ottimizzi l'uso delle risorse nazionali. Se ciò sarà possibile si creeranno, appunto, le condizioni favorevoli allo sviluppo; altrimenti l'«Olivetti» continuerà per la propria strada che è strategica per il suo sviluppo, accettando la conflittualità che certamente disottimizza la situazione complessiva del paese.

Per quanto riguarda poi i poteri pubblici, al di là dei problemi di normativa e di assetto dei quali comunque abbiamo parlato e su cui mi sembra vi sia convergenza di vedute, credo che sia necessario uscire dall'immobilismo di questi ultimi anni ed impegnarsi con finanziamenti alla ricerca e con programmi atti a sostenere il necessario sviluppo in questo settore strategico. Credo che la capacità di governo risulterà dalle decisioni che verranno prese e che mi auguro saranno indirizzate nel bene del paese e non verso interessi di parte.

PRESIDENTE. Invito i colleghi a porre i loro quesiti.

LIBERTINI. Credo che sia interessante la testimonianza fornita dal dottor De Benedetti dal punto di vista generale. Tra l'altro una serie di giudizi che qui sono stati espressi sono convergenti con le posizioni cui era approdata questa Commissione alla fine della passata legislatura e che mi auguro la presente indagine valga a confermare ed approfondire.

Tuttavia credo che l'interesse maggiore consista nell'approfondire la questione delle alleanze industriali, anche se ritengo importante acquisire le indicazioni che sono state date ad esempio sull'assetto del settore pubblico, indicazioni che tra l'altro convergono con quelle che erano emerse e che sono anche le nostre.

Allora è da questo punto di vista che vorrei porre dei quesiti, per soddisfare alcune curiosità e perchè alcune risposte siano più dettagliate. Lei ha parlato, ingegner De Benedetti, nell'ambito dell'accordo Olivetti-AT & T, di un incontro tra la tecnologia d'ufficio e la tecnologia delle telecomunicazioni. Questo è chiaro. Ma io immagino che in questo periodo l'«Olivetti» e l'AT & T stiano facendo un confronto puntuale tra famiglie di prodotti perchè, se non vado errato, il vostro intento è quello di arrivare ad un prodotto

integrato e non ad una divisione di campi. Capisco che forse la domanda è prematura, capisco che ci sono questioni che sono, per così dire, segreti industriali, ma mi sembra importante chiederle quale valutazione è data della sovrapposizione tra le famiglie dei prodotti.

Lei ha parlato spesso della possibilità per l'«Olivetti» di attingere ai risultati della ricerca effettuata nei laboratori dell'AT & T: vorremmo conoscere meglio come si sviluppa questo rapporto.

Il successivo quesito riguarda il fronte opposto. Nell'eventualità di un accordo (non c'è nessun mistero, siamo tra coloro che lo auspicano, anche se naturalmente non ad ogni condizione, ma solo a determinate condizioni) dell'«Olivetti» con il settore pubblico, per quanto riguarda la telematica e l'automazione dell'ufficio, rispetto alla situazione attuale della «Italtel», che rapporto vi è tra le capacità produttive dell'«Olivetti» e le attuali capacità dell'«Italtel»? Come avviene potenzialmente la sinergia tra queste due imprese? Anche qui vi è uno spazio per una famiglia di prodotti «Italtel» o si tratterebbe di prodotti comuni?

La terza domanda riguarda una questione da chiarire e quindi vorrei avere qualche precisazione. Come tutti sappiamo, l'AT & T dispone di una centrale di commutazione pubblica molto avanzata e — forse per la prima volta in pubblico — è stato qui detto chiaramente che dall'«Olivetti» — o tramite l'«Olivetti», come si vuole, perchè essa non è direttamente interessata — viene fatta un'offerta che sostanzialmente allarga il campo degli offerenti in un sistema di commutazione pubblica oltre a quelli esistenti in Italia. Vorrei sapere se l'«Olivetti» ha un interesse attivo a che si concluda un accordo relativo alla commutazione pubblica o se si tratta di una pura offerta di disponibilità. Dobbiamo ricordare che abbiamo prevalentemente problemi di sviluppo industriale, ma anche problemi di occupazione. Gli attuali offerenti in un sistema di commutazione pubblica, cioè «Face Standard» ed «Ericsson» (parlo di multinazionali), hanno un inserimento produttivo e di ricerca in Italia. La «Philips», attraverso la quale verrebbe offerto l'insediamento di una centrale di commutazione AT & T, ha un insediamento, ma non ha nulla a che fare con la commutazione, quindi il problema è quello della ricerca industriale.

Forse l'ingegner De Benedetti non può rispondere a questa domanda che non lo riguarda (perchè non è l'«Olivetti» che offre la centrale di commutazione), però vorrei sapere — ripeto — se l'«Olivetti» ha un interesse effettivo a concludere un accordo sulla commutazione pubblica (che coinvolgerebbe in questo caso l'AT & T attraverso la «Philips» e l'«Olivetti» stessa) o se c'è solo un'offerta di disponibilità.

Abbiamo avuto recentemente l'accordo tra «Ericsson» e «Honeywell» e abbiamo anche l'insediamento di una società — mi pare presso la FATME — che si occupa di telematica. Come valuta l'«Olivetti» questa concorrente, ritiene che possa avere un peso sul mercato dell'automazione d'ufficio o no? Siete in grado di esprimere proprio come concorrenti una valutazione al riguardo?

Inoltre mi interesserebbe che vi fosse una risposta ad un altro quesito. L'«Olivetti» ha qui dichiarato che intende concentrarsi nella automazione d'ufficio e ha fatto anche una dichiarazione rispetto alla commutazione pubblica; però, essa è presente in Italia anche nel settore dell'automazione di fabbrica. Non ho alcuna esitazione a dire per la mia parte politica che siamo convinti che sia il settore dell'automazione d'ufficio che quello dell'automazione di fabbrica sono molto importanti; essi sono settori strategici che richiedono grande concentrazione di investimenti e di capacità umane. Ebbene, mi sembra che l'«Olivetti» pensi di non poter entrare in questo campo. Vorrei capire tale questione e vorrei sapere se comunque l'«Olivetti» intenda farsi carico — per la parte che le compete — di una sistemazione diversa dell'OCN anche nel quadro di nuovi raggruppamenti, magari creando delle alleanze internazionali.

Infine l'ultimo quesito, poichè è stato ripetutamente parlato di ricerca, riguarda il giudizio che l'«Olivetti» esprime in base alla sua esperienza sui due fondamentali strumenti per la ricerca, cioè il Fondo IMI e la cosiddetta legge sulle innovazioni. Che cosa

richiede in concreto l'«Olivetti» non per sè, ma per la ricerca relativa alla telematica sia dal punto di vista della struttura istituzionale che da quello delle decisioni operative e amministrative?

MASCIADRI. Desidererei porre una brevissima domanda — anche se in parte ho già ricevuto risposta — perchè occorre essere sintetici e quindi omettere una serie di argomenti. Comunque è bene insistere per avere una visione chiara dei problemi che l'«Olivetti» ha sollevato oggi. Secondo le sue previsioni, ingegner De Benedetti, l'accordo Olivetti-AT & T mortifica alcune delle aziende che già esistono in Italia? Può avere un impatto sulle altre aziende per quanto riguarda l'occupazione?

Inoltre, come è valutato l'accordo — in realtà sólo ventilato e non ancora concluso — tra IBM e STET? Può determinare un contrasto o in sostanza una sorta di «guerra stellare» e con quali ripercussioni eventuali?

COLOMBO Vittorino (V.). L'ingegner De Benedetti ha tenuto ad affermare che l'«Olivetti» è un'azienda italiana ed intende rimanere tale. A quanto si sa, si parla attualmente di un acquisto da parte dell'AT & T del 25 per cento delle azioni, che saliranno al 40 per cento, e di un'ulteriore opzione riguardante il «pacchetto CIR» che — se non sono male informato — dovrebbe realizzarsi dopo quattro anni. Gradirei avere dei chiarimenti in proposito, ma comunque in ogni caso anche il 40 per cento è una notevole quota di proprietà. Quali sono, secondo lei, le garanzie della conservazione dell'«italianità», nel senso più ampio, dell'«Olivetti»?

La seconda domanda riguarda un argomento anticipato dal senatore Libertini, ossia la possibile sovrapposizione tra i prodotti AT & T e quelli «Olivetti». Quali sarebbero i prodotti AT & T di cui l'«Olivetti» diventerebbe l'eventuale produttrice e distributrice in Italia in particolare, ma anche in Europa? Per quanto riguarda i mercati dei prodotti italiani, quali prospettive di acquisizione vi sono, verso quali mercati l'AT & T e l'«Olivetti» orienterebbero la loro attività di esportazione?

Ho preso atto della dichiarazione circa l'intenzione dell'«Olivetti» di non intervenire nel settore della commutazione pubblica e, viceversa, delle dichiarazioni di disponibilità di costituire da tramite, se ciò fosse voluto e ritenuto opportuno, cosa interessante anche se apre problemi di notevole portata. Ma la domanda che intendevo porre in questo momento è superata.

Per quanto riguarda quei prodotti che attualmente l'«Olivetti» commercializza, in base ad accordi con altre aziende, nei settori nei quali sono interessati i prodotti della AT & T, volevo sapere quali saranno le prospettive future sia per la loro fabbricazione sia per la loro commercializzazione (mi riferisco in particolar modo ai PABX).

CARTIA. Ingegner De Benedetti, le chiedo innanzitutto scusa se non le porrò delle domande in maniera tecnica.

È stato affrontato l'argomento, in questa occasione e anche nelle precedenti audizioni, della gestione unica per la telefonia (tipo quella della SIP) e dell'inserimento di un sistema privato nella stessa, cioè della possibilità da parte di enti privati di utilizzare tecniche telefoniche che possano essere inserite nella rete nazionale. Volevo sapere se questi accordi tra enti di Stato ed enti privati avvengono attraverso i gruppi industriali stessi oppure occorre una iniziativa politica.

Ho potuto constatare che l'«Olivetti» si interessa in particolar modo all'automazione di ufficio, allo sviluppo tecnologico, ai *computers*, alla telematica e via dicendo. Ora, vi sono alcune banche, varie agenzie di viaggio, eccetera, che sono collegate tra loro in tutta Italia mentre (questo è un problema che sottopongo anche all'attenzione del sottosegretario, onorevole Bogi) vi sono degli enti ospedalieri che ne sono totalmente privi. Sarebbe interessante sapere se da parte del Ministero della sanità vi è un eventuale progetto per collegare tra loro, mediante un sistema di informatizzazione, gli enti ospedalieri e le USL.

RIVA Massimo. Signor Presidente, mi sembra che l'ingegner De Benedetti abbia iniziato la sua esposizione censurando l'iner-

zia pluriennale dell'operatore pubblico in un settore che può svilupparsi solamente con grande capacità di innovazione tecnologica. Ha concluso, quindi, denunciando la carenza dei finanziamenti per la ricerca e auspicando la promozione della domanda pubblica nel settore. Personalmente non gli saprei dare torto nè sulla premessa nè sulla conclusione, tuttavia ritengo che sarebbe opportuno ampliare il nostro discorso su altri fattori del «sistema Italia».

L'ingegner De Benedetti, in più occasioni si è dichiarato portavoce di un settore industriale fortemente condizionato dalla innovazione tecnologica e di una esigenza di sviluppo e di miglioramento dell'intero «sistema Italia».

Vorrei, innanzitutto, sapere se l'ingegner De Benedetti non ritiene che una politica economica la quale, aggravando il disavanzo dello Stato e aumentando la necessità di finanziamenti, tiene elevati i tassi di interesse, sia una politica fortemente penalizzante per un settore che ha continuamente bisogno di investimenti. Una politica economica come questa, che opera tagli sui salari, incentiva in particolar modo i settori maturi del nostro sistema industriale e quindi penalizza i settori che potrebbero svilupparsi solamente con forti investimenti e mediante innovazione tecnologica. Ricollegandomi a questo aspetto, desidererei sapere se l'ingegner De Benedetti, a nome della società che rappresenta, non crede che tra i fattori negativi vada presa in considerazione non soltanto la politica finanziaria, che penalizza gli investimenti, ma anche la politica economica verso il salario, che (come ho già sottolineato) incrementa solo i settori maturi del nostro sistema industriale.

BASTIANINI. Volevo solamente porre all'ingegner De Benedetti due domande brevissime.

In primo luogo, volevo sapere se è possibile una rete pubblica compatibile con più sistemi privati per i diversi servizi. In secondo luogo (e mi può dare anche una risposta sommaria) quali sono questi possibili diversi servizi, questi produttori presenti sul mercato e quali sono le loro caratteristiche.

PRESIDENTE. Vorrei porre alcune domande perchè ognuno di noi deve dare il proprio contributo ai fini di arricchire le nostre conoscenze.

Sono rimasto positivamente sorpreso da una delle informazioni che ci ha fornito l'ingegner De Benedetti a proposito dell'attività di ricerca e di sviluppo, in quanto gli elementi superficiali di cui disponevo mi portavano ad una conclusione opposta e cioè che l'«Olivetti» negli ultimi anni non avesse dato un forte impulso proprio ad una attività autonoma di ricerca e di sviluppo. La mia domanda aveva questo contenuto ma pur essendo stata vanificata da questi nuovi elementi rimane il suo senso complessivo. Vorrei cioè sapere se, a causa della forte potenzialità e capacità di ricerca e di sviluppo della AT & T (favorita da alcune condizioni che si sono determinate), non si verificherà una riduzione di capacità autonoma della «Olivetti» appunto nel settore della ricerca e dello sviluppo.

Inoltre volevo conoscere dall'ingegnere le garanzie esistenti affinchè l'«Olivetti» (non solo sulla base di questo accordo ma più in generale) non attenui o riduca la sua funzione manifatturiera a favore di quella commerciale, in considerazione del fatto che si possono verificare condizioni produttive e di convenienza diverse da quelle attuali.

Alcuni funzionari della AT & T hanno dichiarato al *Wall-Street Journal* che la trattativa per vendere in USA i prodotti «Olivetti» sarebbe tuttora in corso mentre al contrario da parte della stampa avevamo avuto la notizia che era stato fatto un accordo di 250 miliardi per la vendita dei prodotti stessi. Allora io domando se le cose stanno effettivamente in questi termini, oppure in termini diversi. In caso di risposta affermativa vorrei sapere quali sarebbero i prodotti «Olivetti» destinati a questo mercato.

L'AT & T ha firmato recentemente degli accordi con la «Wong and convergent technologies»; questi accordi garantiscono il ruolo dell'informatica che dovrebbe essere riservato all'«Olivetti»? E in particolare quale influenza possono avere sui programmi di vendita in USA dell'«Olivetti»?

Lei, ingegnere, ha fatto prima un accenno

alla componentistica, nel senso di mettere in relazione le convenienze tra un'azienda italiana del settore pubblico a partecipazione statale — la SGS — con un fortissimo produttore di componenti quale l'AT & T. Qui s'innesta un problema che è già in essere; indipendentemente da queste verifiche, la SGS infatti produce ed esporta, ma mi pare che fornisca in parte anche l'«Olivetti». L'accordo Olivetti-AT & T, che influenza potrà avere rispetto a questo rapporto con la SGS?

Un giudizio che è apparso sulla stampa americana è che da quando l'AT & T non è più un monopolio, la borsa americana ha una situazione di attesa rispetto alla sua capacità di esistere in un mercato competitivo, in particolare in quello dell'informatica. Il quesito è questo: l'esigenza di un successo commerciale nel breve periodo, può imporre all'«Olivetti» condizioni di distribuzione dei prodotti che non si inquadrino con gli interessi dell'«Olivetti» stessa?

Una domanda per quanto riguarda il mercato europeo. Ogni mercato europeo ha praticamente compagnie nazionali per le comunicazioni pubbliche e ogni compagnia opera in condizioni privilegiate; l'AT & T sul mercato nazionale USA ha una concorrenza con la «Telecom». L'accordo Olivetti-AT & T può permettere all'azienda italiana di acquisire porzioni maggiori di mercato sulla scena europea e in ogni caso questo andrebbe a vantaggio della produzione USA o della produzione italiana? Se così non fosse, il rischio è che l'unico mercato aperto, alla fine, sarebbe il mercato italiano, a scapito della produzione nazionale. Inoltre, quali prodotti AT & T l'«Olivetti» pensa di omologare laddove è richiesta l'omologazione nei paesi europei e con quali prospettive?

L'ultima domanda riguarda il problema posto dalle alleanze industriali; sono d'accordo che è una strada obbligata, necessaria, quella di intraprendere accordi, e non soltanto per le condizioni — il giudizio può essere diverso — buone o non buone del settore pubblico nel nostro paese; mi pare che l'opinione pubblica si sia polarizzata su questo aspetto: o il settore pubblico fa un accordo con l'IBM o lo fa con l'Olivetti-AT & T. Domando quindi alla sua esperienza: ci sono le condizioni secondo lei, o per lo meno si possono determinare le condizioni per convenienze reciproche di accordi con più interlocutori da parte del settore pubblico in Italia e questo per una diversificazione di spazi di prodotto, per servizi e per mercati? Non vorrei che questa mia domanda fosse interpretata come un tentativo di lottizzazione fra imprenditori (quello che si dice i politici facciano con la gestione della cosa pubblica); si tratta di convenienze tecnologiche e di mercato, di capire se può determinarsi la convenienza complessiva per il settore pubblico e convenienze specifiche per interlocutori privati, siano essi multinazionali o no, di una diversificazione di accordi. Questa domanda io la pongo non per risolvere il problema in questa sede, ma per sapere se si può introdurre in questa polemica, abbastanza accesa nelle ultime settimane, qualche elemento di riflessione e di spinta in questa direzione, perchè potrebbero esserci delle incompatibilità, ed è bene che un modesto politico se le tolga dalla testa.

DE BENEDETTI. Risponderò nell'ordine. La prima domanda del senatore Libertini riguarda, nell'accordo Olivetti-AT & T, qual è l'incontro di famiglie di prodotti e la sovrapposizione di famiglie di prodotti, con riferimento — anche — alle modalità di accesso alla biblioteca di ricerca.

Nell'accordo, è stato previsto che l'«Olivetti» continui a sviluppare con propria ricerca, con propri progetti e con totale autonomia, i prodotti che l'«Olivetti» ha fatto fino ad ora. I piani relativi ad una integrazione di prodotti non sono stati ancora elaborati. Si tenga presente infatti che l'accordo è stato firmato dalle parti, ma sarà l'assemblea dei nostri azionisti ad approvarlo nel mese di marzo. Da parte americana deve essere rispettata una procedura nei confronti della commissione *antitrust*. Di conseguenza prevediamo che potranno uscire a partire dal 1986 famiglie di prodotti integrate, dati e voci, in cui la parte dati è di nostra responsabilità e la parte voci dell'AT & T.

E veniamo al tema della biblioteca di ricerca. Contrattualmente, abbiamo il diritto di attingere a tutto il contenuto dei laborato-

ri riferito al nostro settore di attività. Ma al di là degli aspetti contrattualistici, quello che conterà sarà la nostra capacità di farlo, perchè il problema vero di tutti i laboratori, a chiunque appartengano, è la capacità di portare i risultati del laboratorio sul mercato. Ho avuto modo di scambiare qualche idea più o meno scherzosa con i dirigenti dell'AT & T sul fatto che essi hanno troppi premi Nobel all'interno dei loro laboratori. In tal modo volevo sottolineare come tali laboratori fossero essenzialmente orientati verso la ricerca di base e un po' meno sulla ricerca applicativa: il che offre a noi, che siamo specializzati nella ricerca applicata mentre siamo privi di ricerca di base, una grande possibilità che cercheremo di sfruttare al meglio. Se ci riuscirà o no lo vedremo tra cinque anni.

Circa la seconda domanda, riguardante il rapporto tra «Italtel» e «Olivetti», nella eventualità di un accordo Olivetti-STET, e la possibile realizzazione di un prodotto in comune, debbo innanzitutto dire che l'eventualità di un rapporto Olivetti-STET credo sia su più fronti, non solo quindi su quello «Italtel». Ma dato che lei, senatore Libertini, ha sollevato il problema «Italtel» ad esso vorrei fare riferimento.

L'«Italtel» è una azienda che ha come scopo sociale, oltre che produttivo, quello della commutazione pubblica, che dovrebbe perseguire nell'interesse del paese. Il problema però fino ad oggi non è stato risolto ed infatti, per ammissione degli stessi massimi dirigenti della STET e della «Italtel», il prodotto relativo non esiste. Si sta quindi ipotizzando un accordo con altre multinazionali proprio per supplire alla sua mancanza. Si potrà poi essere rattristati come contribuenti per aver speso 800-900 miliardi in un prodotto che non c'è, ma bisogna considerare anche l'aspetto positivo — come ha giustamente rilevato l'amministratore delegato della STET — di aver abituato un certo numero di ingegneri a lavorare e ad avere familiarità con l'elettronica.

Pertanto, ritengo che l'«Italtel» debba innanzitutto occuparsi di questo problema. Mi pare singolare infatti che una azienda che non ha assolto la propria missione, che le era stata affidata in termini monopolistici dal paese, si ponga il problema della fuga in avanti verso settori in cui non possiede nè tecnologia, nè mercato.

L'ipotesi di un accordo tra «Italtel» e «Olivetti» si riferisce all'ambito dei PABX. L'«Italtel», infatti, non possiede alcuna tecnologia, e deve necessariamente acquisirla da qualche altra parte; inoltre non ha mercato perchè non ha organizzazione commerciale nè in Italia nè all'estero. Ormai le organizzazioni commerciali non si creano più; se così non fosse, non si capirebbe perchè l'AT & T abbia stipulato un accordo con l'«Olivetti». Infatti, se l'AT & T, con la potenza finanziaria e tecnologica che ha, ritiene di non potersi creare un'organizzazione commerciale in Europa, non si vede come e perchè potrebbe farsela qualcun altro. L'obiettivo quindi è di creare insieme uno stabilimento, mettendo in comune la tecnologia — noi proponiamo quella AT & T che è considerata anche dalla STET la migliore del mondo —, piuttosto che andare ad uno scontro di prodotto che avverrebbe sul mercato nazionale, data l'impossibilità dell'«Italtel» di esportare se non tramite la rete IBM. In questo secondo caso avremmo in Italia due tecnologie — il che non sarebbe un gran male — ma avremmo pure due fabbriche che si farebbero concorrenza prima sul mercato nazionale e poi su quello internazionale, ma tra IBM e «Olivetti», visto che l'«Italtel» venderebbe attraverso la rete IBM.

Circa il prodotto, noi saremmo dell'opinione di realizzarlo in comune, il che vuol dire, partendo dalla tecnologia, in tutte le fasi di progetto, di sviluppo, di produzione e di commercio. Sappiamo che l'«Italtel» ha un problema nel Sud, a Santa Maria Capua Vetere, e non abbiamo alcuna difficoltà ad un eventuale insediamento industriale in quella località.

Circa la terza domanda, relativa all'osservazione da me fatta sulla disponibilità da parte dell'AT & T ad entrare nel mercato della commutazione pubblica, vorrei chiarire, ancora una volta, anche se mi pare che ciò sia stato definitivamente recepito, che non si tratta di una richiesta. Io credo che si contratti meglio con chi si è deciso di conclu-

dere se si introduce un elemento di negoziazione ulteriore. La STET, infatti, ha da offrire il mercato italiano. E se io ho da offrire solo il mercato italiano, perchè non ho altri mercati e non ho alcuna tecnologia per cui devo acquisire tecnologia contro mercato, allora me lo vendo caro perchè un mercato monopolistico di 60 milioni di abitanti, come è l'Italia, è un mercato fantastico per il quale tutti sono disposti a correre.

Lei, senatore Libertini, mi ha poi chiesto quali riflessi un simile accordo potrebbe avere sull'occupazione. Mi scusi senatore, ma, in termini puramente tattici, è una carta che giocherei.

La quarta domanda del senatore Libertini si riferisce all'accordo Ericsson-Honeywell. Ebbene, tale accordo non riguarda il nostro settore, bensì quello della *building automation*. Oggi, cioè, esiste in America la tendenza a creare una centrale in cui si concentrino tutti i servizi di un palazzo che vanno dal telefono, al riscaldamento, al controllo della umidificazione, degli ascensori, eccetera.

A questo proposito, la «Honeywell Controls» che si occupa di regolamentazione (non la «Honeywell Information Systems» che è quella che opera nel campo dei *computers*) e che, pur essendo una azienda grande e molto valida, non possiede tecnologia nell'ambito del PABX, si è collegata alla «Ericsson» per un settore di mercato specifico, che però a noi non interessa.

Lei, inoltre, senatore Libertini, mi ha chiesto come valuto questo concorrente. Mi consenta di non esprimermi su un concorrente e poi, da un presuntuoso come me, lei può immaginare quale possa essere la risposta.

Circa la quinta domanda, concernente l'automazione di ufficio e quella di fabbrica, noi pensiamo si tratti di due settori colossali, ma indipendenti. La dimostrazione che sono colossali è immediata, mentre quella che sono indipendenti è data dal fatto che chi opera nell'ambito dell'automazione di ufficio non opera, a livello nazionale, in quello dell'automazione di fabbrica. Il caso della «General Electric» è esemplare; essa infatti, che era nel settore dei *computers*, ne è uscita ed ha concentrato la sua attenzione, la sua attività nel campo dell'automazione delle fabbriche. L'«Olivetti» non ha risorse nè umane, nè finanziarie per poter fare contemporaneamente le due cose. E come non le ha l'«Olivetti», non le ha neanche la «General Electric», che è molto più grande di noi. Per cui diciamo chiaramente che non siamo in grado di impegnarci in questo secondo settore.

In questo settore poi abbiamo fatto una proposta all'IRI, in rapporto alla scelta compiuta dall'Istituto rispetto ad un polo che dovrà avere come uno dei campi di attività fondamentale la fabbrica automatica. Vista anche la dichiarazione che proviene da una grande finanziaria come la STET, siamo dispostissimi a collaborare con loro e stiamo esaminando le varie eventualità.

L'«Olivetti» è disponibile a fare ciò che chi ha assunto come obiettivo di essere il polo di automazione della fabbrica, cioè il gruppo STET, le lascerà fare. Siamo disposti a mantenerci anche in posizione minoritaria poichè il polo è stato da loro assunto come obiettivo strategico. Certamente non siamo disposti ad uscire dal circuito.

Lei, senatore Libertini, desidera inoltre conoscere il nostro giudizio su due leggi che tenderebbero, nei presupposti di chi le ha compilate, a favorire la ricerca in Italia. Il nostro giudizio sulle metodologie del Fondo IMI è positivo, anche se mancano i fondi.

La pratica istruttoria sulla ricerca IMI è talmente seria che chi non intendeva sottoporsi ad essa ha chiesto al Governo e alle forze politiche in genere di promuovere la legge sulla innovazione. Ma la legge è ancora in uno stato iniziale e ancora è troppo presto per poterla giudicare ed usare. Vorrei aggiungere comunque che siamo molto più favorevoli al Fondo IMI che non alla legge sulla innovazione tecnologica; ad ogni buon conto occorre che tale legge venga rifinanziata con una articolazione pluriennale poichè non è possibile che anno dopo anno esista la grande incognita del rifinanziamento. La ricerca funziona sulla base di piani pluriennali e una certa percentuale del prodotto interno lordo deve essere destinata alla ricerca. In Italia l'1 per cento di reddito nazionale è destinato alla ricerca, negli Stati Uniti il 3 per cento.

Il senatore Masciadri mi ha chiesto poi se

vi saranno effetti negativi, anche dal punto di vista occupazionale, per le altre aziende italiane a seguito dell'accordo tra «Olivetti» e AT & T. Non ritengo che ci siano degli effetti negativi, se non per il fatto che esso certamente mortifica talune ambizioni.

MASCIADRI. Ritengo che questo non sia l'argomento della Commissione.

DE BENEDETTI. Allora le riconfermo che l'accordo non danneggia nessuno. Con tale accordo in Italia c'è qualcosa in più, non in meno. Per circa un anno ho condotto una battaglia insieme con i miei collaboratori onde evitare che l'AT & T firmasse l'accordo con la «Philips». Questo si sarebbe dimostrato certamente molto dannoso non tanto al momento attuale, quanto tra quattro-cinque anni; la situazione dell'«Olivetti» sarebbe stata molto diversa e sicuramente compromessa.

Riguardo il problema occupazionale ritengo che i risvolti siano esclusivamente positivi per la ragione che la produzione oggetto dell'accordo avverrà in Italia su licenza dell'AT & T. Non cederemo nessuna delle nostre attuali posizioni e quindi il risultato sarà positivo, anche se al momento non posso quantificarlo, poichè tutto dipenderà dal successo che incontreremo sul mercato. Questo per quanto concerne la produzione esistente; riguardo i prodotti nuovi, preferisco rispondere in seguito anche per via della domanda che mi è stata rivolta dal Presidente.

Nella seconda domanda, il senatore Masciadri richiedeva un mio giudizio e una mia valutazione in ordine all'accordo ipotizzato fra STET e IBM. È una questione assai spinosa, anche perchè riflette una situazione che si sta sviluppando sui principali mercati mondiali. Il mio parere personale è negativo. Prima di tutto perchè ritengo che prima di cercare un accordo all'esterno sia bene valutare la possibilità di trovare un accordo con le imprese italiane. Il secondo punto che mi lascia perplesso è: qual è l'interesse dell'IBM ad un accordo di tal genere? Ritengo sia la conquista del mercato italiano. La IBM, che è una grande e fantastica azienda, detiene l'80 per cento del mercato italiano per quanto riguarda i grandi *computers*. È un potere che l'IBM esercita con enorme capacità professionale, tecnologica e con spirito di servizio. È un potere colossale all'interno di un paese. E mi sembrerebbe pericoloso concentrare anche il potere della telefonia e della rete-dati italiana nelle mani di un concorrente che già detiene, per suo merito, il mercato degli elaboratori.

Un accordo del genere avrebbe un costo rilevante? Ritengo di sì, poichè certamente si verificherebbe uno scontro non ideologico ma produttivo e di mercato tra due industrie nazionali. E ciò causerebbe disottimizzazione. Quale sarebbe il vantaggio di questa disottimizzazione? Non lo vedo: comunque, ne discuteremo in sede tecnica con la STET.

Il senatore Colombo ha poi fatto delle osservazioni quando ho affermato che l'«Olivetti» è un'azienda italiana.

COLOMBO Vittorino (V.). Siccome lei ha fatto un'affermazione decisa, ho chiesto quali sono gli elementi di garanzia di questa sua affermazione.

DE BENEDETTI. Le risponderò prima in modo indiretto e poi in modo diretto. Nel 1982, l'«Olivetti» era capitalizzata in borsa a livelli molto bassi, perchè non si sapeva come avremmo sistemato la partecipazione francese sul mercato. La mia preoccupazione era che ci fosse qualcuno, molto attento sul mercato, che con la modesta cifra di 250-300 milioni di dollari potesse fare una offerta d'acquisto. Forse qualcuno ha dimenticato che operiamo in un libero mercato; e che le nostre azioni sono quotate a Milano, a Francoforte, a Parigi, a Ginevra e saranno quotate anche a New York. Se la nostra azienda ha successo, diventa automaticamente un *target* d'acquisizione. L'accordo con la AT & T costituisce un elemento di garanzia che prima non avevamo, e che elimina qualsiasi ipotesi di offerta pubblica.

La AT & T dovrà mantenere la sua partecipazione entro il 25 per cento nei primi quattro anni e non potrà salire oltre il 40 per cento nei successivi cinque anni. Abbiamo stipulato così, attraverso i nostri legali, un accordo per nove anni, non senza difficoltà,

dal momento che generalmente non si possono stipulare contratti per una durata superiore a cinque anni. Vi invito, dunque, a verificare i risultati dell'accordo tra nove anni, perchè quello — se l'azienda, come confido, avrà continuato ad avere successo — sarà il momento di verifica e di discussione. Posso comunque dichiarare che non c'è alcuna clausola che consenta all'AT & T di impadronirsi dell'«Olivetti».

COLOMBO Vittorino (V.). La mia osservazione riguardava una opzione sul pacchetto di proprietà della famiglia Olivetti.

DE BENEDETTI. No, queste voci sono del tutto prive di fondamento. Quali sono le garanzie di italianità? Sono le nostre capacità di *management*. Abbiamo già dato un esempio a questo proposito. Non voglio dire che saremo sempre bravi; finora lo siamo stati, magari domani non lo saremo più. Nel periodo in cui la «Saint Gobain» possedeva una parte del nostro capitale, venne nazionalizzata dal Governo francese; si disse a quel proposito che l'«Olivetti» era stata nazionalizzata. Di fatto la «Olivetti» era e restava italiana. Ma non potevamo conservare la partecipazione sostanziale di un governo, le cui strategie ovviamente erano diverse da quelle di una partecipazione privata. Così, abbiamo riacquistato le azioni della «Saint Gobain» e le abbiamo collocate sul mercato anzichè venderle al nuovo socio americano, il quale invece ha sottoscritto azioni di nuova emissione, con un notevole beneficio di denaro fresco per la società.

I miei colleghi ed io abbiamo sempre cercato, nell'ambito di accordi ben precisi, di mantenere l'indipendenza dell'azienda, compreso il momento in cui ci siamo confrontati con uno Stato e non con un privato. Il futuro dipenderà anche dal comportamento del «sistema Italia» nel suo complesso. Non vedo d'altronde quale interesse ci potrebbe essere a mantenere l'«Olivetti» italiana se non dovesse essere un'azienda di successo. Dipenderà, quindi, da come sapremo agire.

La seconda domanda riguarda i prodotti fabbricati per altri mercati. Il nostro accordo prevede il diritto di fabbricare in qualsiasi nostra fabbrica, in Italia e all'estero, i prodotti con tecnologia AT & T nei limiti della convenienza economica. Ciò vuol dire che li produrremo nelle nostre fabbriche, in Italia o a Singapore, nei limiti della convenienza economica. Non abbiamo nessuna rinegoziazione economica da fare con la AT & T concernente il problema del diritto.

Per quanto attiene i mercati, abbiamo come esclusivi quelli europei. L'Europa è, dopo gli Stati Uniti, il più grande mercato nel nostro settore; ebbene, la «Olivetti» ha l'esclusiva, per cui il nostro mercato non è più l'Italia, ma l'Europa.

Circa i prodotti fabbricati per altre aziende, la «Olivetti» continuerà a garantire la validità degli impegni presi, assicurando l'assistenza ed i pezzi di ricambio per la durata delle garanzie; faremo quanto farebbe una qualsiasi altra azienda seria in simili circostanze.

Al senatore Cartia, che mi ha chiesto se c'è un momento politico per dare il via a queste cose, rispondo che ritengo di sì. Il problema politico, il momento politico è certamente essenziale, quando si decide quali siano i ruoli istituzionali dell'operatore privato.

Rispondendo ad un'altra sua domanda, riguardante una richiesta da parte del Ministero della sanità, le confermo che esiste un progetto Olivetti-CNR. C'è un progetto finalizzato del CNR con cui stiamo collaborando per l'informatizzazione delle unità sanitarie locali e delle strutture ospedaliere.

Al senatore Riva che, essendo un appassionato di problemi economici e di politica economica, vorrebbe conoscere la mia opinione (che peraltro penso conosca) sulla politica economica, rispondo che le sue domande sono, a mio giudizio, quasi delle affermazioni. Non vi è dubbio che gli elevati tassi d'interesse tendono a penalizzare il nuovo, perchè tendono a penalizzare gli investimenti. Quindi che il *deficit* pubblico abbia la conseguenza, tra le altre, di penalizzare gli investimenti è un dato ovvio, economico.

La sua seconda domanda era così formulata: una politica economica che taglia i salari pregiudica i nuovi settori? Intanto devo dire che non mi sembra che ci sia una politica economica che taglia i salari, almeno stando

a quanto leggo dai giornali; in ogni caso quel che è certo è che una mancanza di politica economica che tenda a sviluppare, a concentrare, a dedicare risorse verso i settori innovativi, quindi verso gli investimenti non solo in ricerca che occorre fare in questi settori, è penalizzante per il tasso di sviluppo del paese. Questo è un fatto sicuro.

Il senatore Bastianini mi ha chiesto se è possibile che una rete pubblica sia compatibile con più sistemi. Certamente sì: è il caso di tutti i paesi del mondo. È assurdo pensare di unificare la tecnologia della rete-dati italiana sullo *standard* IBM. Non c'è nessun paese al mondo che vincoli la propria rete-dati alla tecnologia di un solo costruttore.

Sul problema del rapporto tra settore pubblico e privato occorre valutare non tanto se i pubblici hanno diritto di stipulare accordi, perchè è ovvio che tale diritto appartiene loro, quanto verificare se si tratta di pubblici che stanno operando su un prodotto di mercato oppure su un oggetto in concessione dallo Stato. Se si tratta, infatti, di un oggetto in concessione dallo Stato, è ovvio che non si tratta più di un prodotto con cui fare concorrenza sul mercato.

Valga il seguente esempio. Un'azienda pubblica che costruisce locomotive certamente ha il diritto di fare un accordo con un altro fabbricante di locomotive; semmai occorre prima verificare se non vi sia la possibilità di farlo con un altro fabbricante italiano. Ma le Ferrovie dello Stato no, non possono fare un accordo su una rete italiana con un costruttore di locomotive straniero. Se a quest'ultimo venisse in mente di cambiare lo scartamento dei binari, fabbricando quindi le locomotive per quel nuovo scartamento, le Ferrovie dello Stato dovrebbero cambiare tutte le locomotive per potersi adattare alla nuova rete. Questo non si può fare. Non possiamo ammettere che un'idea simile vada avanti. Ho visto il professor Prodi il quale mi ha detto di aver esaminato la cosa e che la ritiene pura follia. Questo per dare un'idea anche dell'improvvisazione con cui si possono ipotizzare certe follie che non hanno niente a che vedere con lo sviluppo delle aziende pubbliche. Voglio fare ancora un esempio. L'Inghilterra, che è l'unico paese in Europa ad aver decretato la *deregulation*, non ha dato il monopolio della rete a nessuno, gestendo quest'ultima secondo la regola della libertà di accesso. Ha cercato cioè un sistema a cui si possono collegare tutti: «Olivetti», IBM, «Digital», e così via.

La seconda domanda rivoltami dal senatore Bastianini riguardava l'individuazione dei principali servizi, dei produttori e delle loro caratteristiche. Su una rete-dati a valore *van*, i servizi sono i più disparati, da servizi di banche dati a servizi di banca automatica, (cioè il trasferimento automatico di fondi), a servizi di informazione, a servizi di posta elettronica. Quali sono i produttori che possono allacciarsi? Teoricamente tutti. La nostra linea è la seguente: la rete sia pubblica ed il servizio totalmente deregolamentato nel senso che tutti vi possano accedere, che è la via che generalmente si sta seguendo. Non è un problema ideologico, verifichiamo quello che fa qualsiasi altro paese europeo.

Signor Presidente, le farò poi avere una sintesi di quanto ho detto, però desidererei che fosse allegata agli atti la tabella prima esposta che riguarda le spese di ricerca e sviluppo del gruppo «Olivetti».

Mi fa piacere che lei abbia sollevato questo argomento, che mi offre la possibilità di riconfermare, ancora una volta, come la ricerca e lo sviluppo della «Olivetti» rimangano autonomi e come la grande spinta alla ricerca fatta in questi anni sia dimostrata dai dati consuntivi riportati in questa tabella. Abbiamo, ripeto, il 10,7 per cento degli addetti in Italia che sono addetti alla ricerca e ciò è importante. Credo, quindi, che anche questa sia una delle ragioni del nostro successo perchè, se non avessimo investito quello che abbiamo investito nella ricerca, certamente oggi non saremmo l'azienda *leader* in Europa.

Lei, signor Presidente, mi ha poi rivolto una domanda riguardante il rapporto tra attività manifatturiere ed attività commerciali. Le rispondo che produciamo tutto quello che è economicamente valido. È una decisione del *management* Olivetti, non è un problema contrattuale. Il concetto del *make*

versus buy, cioè fare contro comprare, è un concetto che esprimiamo solamente con motivazioni di tipo economico, naturalmente non sul primo anno ma su un arco di anni ragionevole, altrimenti non si comincerebbe mai a fare nulla.

La successiva domanda riguardava la trattativa per la diffusione dei prodotti «Olivetti» negli Stati Uniti d'America. Lei ha citato un articolo di diverso tempo fa, che anch'io ricordo, secondo cui la trattativa per questa rete di prodotti diretti in America attraverso l'AT & T non era ancora perfezionata. È esatto, l'abbiamo perfezionata la settimana scorsa e l'annunceremo domani. Posso anticipare alla Commissione che si tratta di un accordo pluriennale, il più grande accordo commerciale con il più grande cliente che l'«Olivetti» abbia mai avuto nella sua storia.

Si tratta di un accordo da cui ricaveremo, nei soli otto mesi da aprile a dicembre 1984, non già 250 miliardi di lire (di questo si parlava all'epoca), ma 250 milioni di dollari che sono quasi 400 miliardi di lire di fatturato, e questo su un prodotto totalmente progettato dall'«Olivetti» ed interamente prodotto in Italia, a Scarmagno, in una delle nostre fabbriche.

Non avremmo mai potuto pensare di operare in questi volumi perchè è chiaro che non abbiamo una rete di distribuzione in America che sia soltanto lontanamente paragonabile a quella dell'AT & T. Quindi ho il piacere di comunicare a lei, che me lo ha chiesto, e ai membri della Commissione, il grande successo ottenuto. Lei, signor Presidente, ha citato anche un giornale americano che riportava che l'AT & T avrebbe concluso un accordo con la «Convergent Technologies». Anche questo è esatto; essa concluderà altri accordi con altre aziende, perchè non abbiamo monopoli.

Per la componentistica, mi ha chiesto in particolare se l'accordo Olivetti-SGS potrà essere influenzato dalla finanza pubblica. Non lo so: siamo i primi clienti della SGS oggi; pensiamo di continuare e anzi ci auguriamo che la SGS ne trovi altri; noi comunque continueremo a comprare ciò che ci serve da essa perchè è un'ottima azienda che ha prodotti buoni e competitivi e fin quando avrà una simile produzione saremo suoi clienti, anche perchè a parità di prezzo preferiamo produttori nazionali.

La successiva domanda riguarda l'AT & T. Se vuole, possiamo spendere qualche minuto su un argomento che non è direttamente connesso con il quadro generale. Come sa, l'AT & T ha operato per 60 anni negli USA in posizione di monopolio, monopolio che poi è cessato per decisione della Commissione delle comunicazioni americane con decorrenza dal 1° gennaio. Le «Bell Operating Companies», cioè le compagnie locali (la «New York Telephone», per esempio) sono diventate aziende indipendenti e l'AT & T rimane sostanzialmente con i seguenti settori: la «Long Distance», ossia le comunicazioni internazionali e comunque interstatali, la «Western Electric», che è la più grande fabbrica del mondo di apparecchi di telecomunicazioni, una nuova azienda che si chiama «AT & T Information System» che è il parallelo della «Olivetti» nel mercato interno americano (ossia quella a cui vendiamo i prodotti di cui ho parlato prima) e i «Bell Laboratories».

Lei mi ha detto che nella stampa è stato espresso qualche dubbio sul futuro dell'AT & T: certo c'è un libero mercato, e c'è chi pensa che avrà successo e chi invece pensa il contrario. Secondo noi avrà successo, anche se non immediatamente perchè ritengo che l'AT & T avrà qualche problema economico nel 1984-1985 in quanto deve mutare il suo indirizzo culturale. Non è un problema di soldi o di prodotti — che non mancano — ma è un problema di uomini, di un *management* abituato a una situazione di monopolio, a non confrontarsi sul mercato. Nonostante ciò, sono convinto che l'AT & T supererà tale scoglio perchè credo che la forza finanziaria di ricerca e la massa d'urto di cui è dotata la renderà a lungo termine l'unica concorrente dell'IBM. Da soli non potremo mai diventare concorrenti dell'IBM. Se l'AT & T non ce la facesse svanirebbe la nostra visione di una collocazione strategica di concorrenti dell'IBM.

Passiamo ora a considerare il discorso re-

lativo all'Europa. Lei, signor Presidente, mi ha detto che in fondo in Europa vi è una situazione in cui ogni mercato ha la sua protezione e i suoi produttori nazionali. Quindi in realtà quando alla fine si parla di PABX questi si vendono sul mercato italiano. Ebbene, secondo me non è affatto così. Se questo è ciò che alla fine sapremo fare, vuol dire che avremo fallito; però vi sono le premesse perchè non accada. Esse sono di due specie: una concerne il comportamento dei PTT (ossia dei servizi postali) in Europa, l'altra il contratto con l'AT & T.

Il comportamento dei PTT ci sta portando ad una apertura del mercato dei PABX per effetto tecnologico, non per volontà politica. Siccome l'*office automation* rappresenta l'evoluzione tecnologica che non può essere fermata da una regolamentazione burocratica di una qualsiasi direzione delle poste, il fenomeno continua ad andare avanti proprio per progresso tecnologico: la decisione politica può accelerarlo o frenarlo, ma non può impedirlo. È quello che sta avvenendo oggi in Inghilterra e persino in Germania. Visto che questo fenomeno avrà il suo pieno sviluppo nei prossimi due o tre anni, ci poniamo nella condizione di avere un prodotto valido per l'Europa. Se poi saremo in grado di farlo o meno sarà un fatto da accertare, ma intanto abbiamo le condizioni di mercato da un lato e tecnologiche dall'altro per attuare tale progetto.

Lei mi ha chiesto anche quali prodotti pensiamo di omologare: quelli relativi alla telefonia privata, cioè tutti quelli per cui ancora oggi viene richiesta l'omologazione, e pensiamo di farlo in tutti i paesi europei.

Passiamo ora alle alleanze industriali. Lei vorrebbe sapere se ci si vuole riferire al discorso concernente l'IBM e la STET o a quello relativo all'IBM e all'«Olivetti» e ad altri eventuali interlocutori.

PRESIDENTE. Vorrei sapere se può esistere più di un interlocutore nel settore pubblico.

DE BENEDETTI. Premesso che in tal modo dovrei dire cosa deve fare la STET, visto che lei sta parlando in termini generali, rispondo comunque alla sua domanda.

Pur non volendo essere accusato di occuparmi di affari che non mi riguardano, ritengo che all'operatore pubblico converrebbe avere una pluralità di accordi. Infatti — usando un'espressione figurata — se ho in mano il monopolio, me lo gioco su tanti *tableaux* e non su uno solo. Questo lo capirebbe chiunque. A meno che non si voglia intraprendere una «guerra stellare», come diceva prima il senatore Masciadri. Quindi, per esempio, credo che bisognerebbe concludere degli accordi per quanto riguarda i componenti. Sono d'accordo con la STET che sostiene la necessità di muoversi sulla linea delle intese. È opportuno che essa valuti le convenienze e chi è più adatto, ma non credo che si debba presentare con un pacchetto sul mercato italiano perchè perderebbe il potere contrattuale. Infatti ritengo che sia più conveniente che essa stipuli più accordi.

Come ho già risposto al senatore Bastianini, ritengo che l'Italia debba avere una sua rete-dati nazionale che non sia mutuata da tecnologie altrui ma sia autonoma in termini di possesso e dia libero accesso a tutti. Quindi non bisogna fare un accordo che monopolizzi la rete-dati su uno *standard* di qualcuno, sia essa la IBM o qualsiasi altro. Noi avevamo già fatto una proposta in questo senso nel 1981 e personalmente avevo mandato una lettera (che fornirò alla Commissione perchè venga acquisita agli atti) all'allora Ministro delle poste e delle telecomunicazioni, onorevole Di Giesi. Il Ministro invece decise di affidarla alla «Italtel», ma la rete non è stata realizzata nei tempi promessi.

Infine, per quanto riguarda il settore dei PABX, posso affermare con sicurezza che siamo in possesso della tecnologia adatta per provvedervi.

Prima di concludere, debbo ringraziare tutti i senatori di questa Commissione che hanno avuto la pazienza di ascoltare un argomento a loro ostico o per lo meno diverso da quelli che solitamente affrontano. Mi auguro che questa iniziativa che ha preso la Commissione non sia solamente conoscitiva ma che sia indirizzata ad un atto di politica

industriale di cui noi, come operatori in questo settore, sentiamo la necessità.

PRESIDENTE. Ringrazio a nome della Commissione l'ingegner De Benedetti e tutti coloro che sono intervenuti per averci dato la possibilità di approfondire l'argomento e di pervenire alla conoscenza di ulteriori elementi.

Dichiaro pertanto conclusa l'audizione.

Il seguito dell'indagine è rinviato ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 17,35.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI
Il Consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici
DOTT. ANTONIO RODINÒ DI MIGLIONE