

SENATO DELLA REPUBBLICA

— XI LEGISLATURA —

10^a COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA
SUL PROCESSO DI PRIVATIZZAZIONE
DELLE IMPRESE PUBBLICHE E A PARTECIPAZIONE STATALE

12^o Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 27 GENNAIO 1993

(Antimeridiana)

Presidenza del Presidente de COSMO
Indì del vice presidente GIANOTTI

INDICE

Audizione dell'amministratore delegato dell'Agusta

PRESIDENTE:		
- de COSMO (DC)	Pag. 3, 9, 10	
- GIANOTTI (PDS)	14	
CHERCHI (PDS)	10	
TURINI (MSI-DN)	10	
		CAPORALETTI
		Pag. 3, 9, 11

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, l'ingegner Amedeo Caporaletti, amministratore delegato della Agusta, accompagnato dai dottori Gianluigi Ghezzi e Francesco Lavoro.

I lavori hanno inizio alle ore 9.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sul processo di privatizzazione delle imprese pubbliche e a partecipazione statale.

Riprendiamo l'indagine, sospesa nella seduta di ieri.

È in programma questa mattina l'audizione di rappresentanti della società Agusta.

Audizione di rappresentanti della società Agusta

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per aver accettato l'invito a partecipare alla seduta odierna. Come normalmente avviene, le nostre audizioni iniziano con una breve introduzione da parte degli auditi, cui seguono le domande dei commissari.

La Commissione è particolarmente interessata ad acquisire più precisi elementi di informazione sulla diversificazione produttiva nei comparti civili e militari, sulle ipotesi di accordi internazionali, sulle sinergie produttive con altre aziende private o delle partecipazioni statali e sui possibili effetti occupazionali derivanti dallo sviluppo di idonee strategie di rilancio aziendale, tenuto conto delle problematiche e delle tendenze riscontrate nella domanda e nell'offerta internazionale del settore elicotteristico.

Fin d'ora vorrei chiederle quali sono gli indirizzi del commissario liquidatore in ordine alla vostra società.

CAPORALETTI. Signor Presidente, penso sia innanzitutto importante definire da un punto di vista di mercato cosa è l'industria elicotteristica, per poi passare ad inquadrare la posizione dell'Agusta nell'ambito del mercato, definendo le sue caratteristiche sia dal punto di vista industriale sia da quello produttivo.

Il mercato degli elicotteri (esclusi equipaggiamenti e servizi) nel mondo ha un fatturato, stando ai dati 1991-1992, pari a 5.000 milioni di dollari quindi ad una cifra che oscilla tra i 6.000 e i 7.000 miliardi di lire. Di questo mercato elicotteristico la quota maggiore è sicuramente quella militare e, rispetto alla produzione geografica delle aziende che concorrono a formarlo, il primo posto appartiene agli Stati Uniti. Non sono in possesso di dati relativi ai paesi dell'Est europeo, ma certamente sullo sfondo non bisogna ignorare le aziende dell'ex Unione Sovietica, il cui affacciarsi sul mercato provocherà una segmentazione diversa nel prossimo futuro, se non nel breve-medio termine, certamente nel lungo periodo.

Quali sono le aziende elicotteristiche più importanti, i *player* del mercato? La Sikorsky è un'azienda elicotteristica statunitense che vanta circa 2.500 miliardi di fatturato. Subito dopo si colloca la Eurocopter, un'azienda europea sorta dalla fusione della divisione elicotteristica della Aerospatiale e dalla divisione elicotteristica della MBB: quest'azienda ha avuto problemi di integrazione a seguito della fusione, ma presenta un fatturato che si avvicina a quello della Sikorsky. Al terzo posto troviamo la Bell. Al quarto posto vi è l'Agusta, dopo, a seconda degli anni dato - che siamo in un mercato fluttuante - la McDonnell-Douglas e la Boeing.

Pertanto siamo la quarta azienda elicotteristica nel mondo e la seconda in Europa, avendo fatturato nel 1992 poco meno di 1.000 miliardi ed avviandoci a fatturare quest'anno 1.000 miliardi ton di, nonostante la situazione di difficoltà del comparto.

Dopo l'Agusta ci sono alcune altre piccole aziende che non hanno significato nello scenario mondiale. L'industria statunitense, costituita da Sikorsky, McDonnell-Douglas, Boeing e Bell, vive innanzitutto di commesse militari, che costituiscono uno stimolo alla ricerca e allo sviluppo, il vero e proprio elemento trainante della produzione, anche quella civile. Nella Sikorsky, per esempio, il valore della produzione militare ammonta a oltre il 90 per cento.

L'Agusta ha una produzione per il 70 per cento militare e per il 28-30 per cento civile, a seconda degli anni. L'Eurocopter e la Bell hanno una percentuale maggiore di produzione civile che si attesta attorno al 40 per cento, anche se, a seguito dei nuovi programmi che sono stati lanciati, la quota spettante alla produzione militare tenderà a crescere. La Bell, invece, produce sostanzialmente per il settore civile, anche se questo dato dipende molto dagli anni e dalle tendenze del mercato: ad ogni modo, se oggi dovessimo fare l'esempio di un'industria elicotteristica che offre prodotti e servizi prevalentemente orientati al mercato civile, questa è sicuramente la Bell, che ha una rete di vendita e supporto capillare e della quale l'Agusta stessa è licenziataria sin dalla sua fondazione. Vi è una lunga tradizione di rapporti tra l'Agusta e la Bell: ancora oggi i tre o quattro modelli base, i veri e propri *best seller* della nostra produzione, sono prodotti su licenza Bell, anche se abbiamo apportato loro molte personalizzazioni per renderli idonei allo scenario europeo e alle necessità dei nostri clienti italiani ed europei.

Si tratta quindi di un mercato ristretto, pari a circa 7.000 miliardi di lire, nel quale operano poche aziende ma altamente qualificate, poiché la tecnologia dell'elicottero è estremamente avanzata: siamo sulla frontiera della tecnologia non solo nel senso delle innovazioni concettualmente rivoluzionarie, ma soprattutto dal lato dei materiali impiegati, delle metodologie, dei sistemi di controllo elettronico di bordo, che sono estremamente avanzati ed integrati. In fondo, quello dell'elicottero è un modo innaturale di volare in quanto la sustentazione della macchina avviene esclusivamente attraverso mezzi meccanici, cioè le ali rotanti che fanno da portanza e da mezzo di trasvolazione. L'elicottero deve essere controllato in tutti i suoi movimenti, anche in spazi ridottissimi, per cui sono necessari comandi complicati che ne consentano un controllo anche millimetrico: l'elicottero può rimanere sospeso nell'aria sullo stesso punto o spostarsi di dieci-quindici

centrimetri, per cui i sistemi di guida devono essere estremamente sofisticati.

Il problema più grande da affrontare e per noi quello legato ai materiali. Infatti quanto più la macchina è leggera, tanto minore sarà la potenza necessaria e tanto maggiore sarà la capacità di carico pagante. Per tale motivo molti dei materiali sono compositi, per lo più a base di fibre di carbonio e di altre sostanze derivate dalla chimica dell'ultima generazione: in pratica, si tratta degli stessi materiali usati nell'industria del trasporto commerciale o militare ad ala fissa.

Lo sviluppo di un nuovo programma è un'operazione estremamente costosa, per cui un'azienda da sola, con il *cash flow* generato dalle vendite, difficilmente, stante i costi attuali, può lanciare un programma di produzione autonoma. Quindi si impongono collaborazioni internazionali, vedi l'accordo Agusta-Westland per la realizzazione degli EH 101, il caso Agusta-Eurocopter-Fokker per l'NH 90 o il caso Boeing-Sikorsky, in America, per il *light helicopter* e tutta una serie di altri programmi di collaborazione. In sostanza, oggi il costo di sviluppo di un elicottero medio-piccolo si aggira tranquillamente sui 1.000 miliardi di lire e un'azienda che ha 1.000 miliardi di fatturato evidentemente non può avere un *cash flow* tale da consentirgli di assorbire autonomamente un costo di sviluppo così elevato. Per questo motivo dunque è necessaria, per lo sviluppo di nuovi modelli, la collaborazione, internazionale o nazionale che sia; ci deve essere, cioè, un'integrazione tra una serie di produttori per lanciare magari diverse configurazioni dello stesso tipo di elicottero.

È il caso dell'accordo, firmato nel 1980 tra l'Agusta e la Westland per la realizzazione degli EH 101, elicotteri di grandi dimensioni utilizzati dai servizi delle Marine dei due paesi, italiana e inglese, di cui è stata lanciata anche una versione commerciale per il trasporto passeggeri, ma soprattutto per il servizio di lavoro aereo. È noto che in questo tipo di impiego un elicottero è particolarmente utile; infatti, collega le piattaforme in mare aperto, trasporta uomini e materiali sulle piattaforme *off-shore* (questo è uno dei principali impieghi di un grande elicottero da lavoro), può compiere tutta una serie di operazioni in alta montagna, quali il trasporto di tralicci per elettrodotti o di materiali di qualsiasi genere in tutte quelle località dove non esistono le infrastrutture logistiche per poterle raggiungere. Inoltre, l'elicottero è il mezzo principe per il salvataggio di popolazioni civili in caso di disastro, per la realizzazione rapida di ospedali da campo in zone che per un terremoto o altre calamità naturali non sono raggiungibili per altra via.

Direi quindi che l'elicottero è uno strumento estremamente versatile dal momento che necessita soltanto di un piccolo spazio per atterrare e che può raggiungere qualunque punto in qualunque condizione. Ovviamente, ha problemi di autonomia e pertanto, nel caso di salvataggio, può operare a non più di 100-250 miglia dalla costa. I giapponesi, proprio in questo momento, stanno utilizzando tale mezzo per i collegamenti tra le loro numerose isole e forse è il caso di mutuare questo concetto anche per il nostro paese. Pure da noi, per collegamenti rapidi con le isole, laddove non esistano aeroporti, potrebbero essere usati gli elicotteri, anziché far ricorso esclusivamente ai mezzi navali che spesso hanno qualche problema, innanzitutto quello del tempo. La

velocità di un elicottero si aggira infatti intorno ai 160-180 nodi, mentre una nave viaggia, al massimo, sui 20-30 nodi.

Il problema dunque è far sì che dall'elicottero militare, che paga una gran parte dei costi di ricerca e sviluppo e quindi una gran parte del costo stesso della macchina, possa essere derivata una versione civile. Allora, su ogni modello civile venduto non bisogna ricaricare i costi della ricerca e sviluppo perchè questi sono già stati pagati dalla Difesa, per cui la macchina viene venduta per quello che costa.

E vengo ora al tema delle sinergie. Di sinergie a livello di industria aerospaziale ovviamente ve ne sono in un certo numero e riguardano soprattutto la ricerca e lo sviluppo di materiali composti, cioè di strutture non metalliche o anche metalliche, ma costituite con leghe speciali leggere, che sono poi gli stessi identici materiali, sia pure strutturati e utilizzati in modo diverso, che vengono usati per la costruzione degli aeroplani da trasporto passeggeri, civili e commerciali. Nel nostro paese esiste un costruttore, anzi il costruttore, di macchine civili, ossia l'Alenia, che fa parte del gruppo Finmeccanica, e quindi certamente, nell'ambito dell'allocazione del gruppo Agusta nella Finmeccanica, potranno svilupparsi in futuro una serie di sinergie che non potranno non portare dei benefici non solo all'industria elicotteristica, ma anche a quella dell'ala fissa e del trasporto passeggeri.

Inoltre, le sinergie possono avvenire anche nel campo dell'elettronica imbarcata, cioè dei sistemi di controllo del velivolo a bordo. L'Agusta, attualmente, ha i suoi reparti, le sue divisioni, le sue società specializzate in elettronica e già prima che si configurasse la sua allocazione nella Finmeccanica collaborava con l'Alenia (ex Aeritalia) per la realizzazione di una serie di sistemi di bordo elettronici. Una parte di tali sistemi sono attualmente sviluppati e forniti dall'Alenia per l'Agusta.

Quindi, le sinergie e i rapporti di collaborazione esistono, si tratta di consolidarli e di ampliarli ed ovviamente tutto questo ora diventerà molto più facile perchè non ci saranno le contrapposizioni tra i due gruppi (uno in precedenza appartenente all'EFIM, l'altro all'IRI). Infatti, nonostante la buona predisposizione dei due gruppi, certamente qualche remora relativa in particolare al controllo del *know how* esisteva e quindi l'integrazione non poteva avvenire in modo totale. Oggi che il gruppo Agusta è stato inserito, sia pure provvisoriamente, in attesa di una soluzione definitiva, in ambito Finmeccanica, già questo scioglie una serie di reticenze, anche comprensibili sul piano umano, il che porterà i rapporti tecnologici e di collaborazione in una fase molto più avanzata.

Le sinergie quindi riguardano fondamentalmente materiali e i sistemi elettronici imbarcati, a cominciare dai *computer* di bordo. A volte la scelta privilegiava il costo, a volte certi aspetti del mercato internazionale, ma non teneva conto adeguatamente degli interessi nazionali. Pertanto, la collocazione nell'ambito di uno stesso gruppo dell'industria elicotteristica e di quella aerospaziale dell'ala fissa e certamente una soluzione estremamente positiva dal punto di vista industriale.

Signor Presidente, onorevoli senatori, mi permetto di andare un po' indietro nel tempo per spiegare com'era il gruppo Agusta qualche anno

fa. Quando sono arrivato in Agusta nel luglio 1991, il gruppo aveva circa 9.000 dipendenti e produceva una serie di modelli diversificati. In pratica si può affermare che chiunque avesse chiesto un elicottero lo avrebbe potuto ottenere dalla Agusta, anche se così forse si perdeva di vista quello che è il requisito fondamentale di un'industria: avere un certo numero di prodotti adeguatamente capaci di affrontare la concorrenza.

Forse mancava la visione dello sviluppo futuro nell'ambito di una configurazione del mercato che stava diventando sempre più competitiva e selettiva e che spingeva alla concentrazione delle industrie (vedi l'associazione tra Aerospaziale e MBB per la realizzazione degli elicotteri; gli accordi tra Boeing e Sikorsky, e così via).

L'Agusta è stata in quel periodo - ed in fondo lo è ancora oggi - un *player* isolato che andava alla ricerca delle opportunità; scelta - come è noto - di breve e mai di lungo periodo, che poi si paga pesantemente nel futuro. Alla luce del posizionamento tecnologico sul mercato di Agusta e del cambiamento degli scenari di competizione, si definì nel febbraio 1992 un piano di ristrutturazione e di riorganizzazione dell'azienda che sfociò in un accordo firmato nel marzo del 1992, al Ministero del lavoro, tra le organizzazioni sindacali, i rappresentanti del Governo e i rappresentanti dell'azienda.

Tale piano si proponeva di concentrare tutte le risorse aziendali nella elicotteristica. È fuori luogo affermare che l'Agusta è stata solo un'azienda elicotteristica: lo è stata prevalentemente. Infatti, l'Agusta si occupava, attraverso la Siai Marchetti, di apparecchi addestratori ad ala fissa, nonché di una serie di altre attività che per brevità tralascio. Produceva tutto quanto il necessario per fabbricare gli elicotteri a cominciare dai sedili - ma nello stesso tempo voleva essere un *player* anche nel settore dei mezzi addestratori nell'ala fissa.

La situazione finanziaria dell'Agusta e dell'ente che la controllava, però, non era tale da garantire la disponibilità delle risorse necessarie per poter controllare questo segmento di mercato, che presenta caratteristiche molto complesse sotto il profilo commerciale, in quanto nel mondo esistono solo pochi clienti che possono permettersi degli addestratori e sono, peraltro, assaliti dall'industria dell'ala fissa. Molti Stati hanno società nazionali che producono velivoli da addestramento: la Germania e l'Inghilterra ne hanno una a testa; l'Italia ne ha addirittura due, la Aermacchi e la Siai; persino il Brasile e l'Argentina ne hanno una propria. Tutti questi Stati, con le rispettive società, concorrono con i propri addestratori ad una medesima gara. Ed è una gara al massacro, nella quale un paese come il nostro non può certo permettersi il lusso di concorrere con due società, le citate Aermacchi e Siai Marchetti.

Il piano del marzo 1992 aveva lo scopo di definire con chiarezza la missione dell'Agusta, ovvero la concentrazione sull'elicotteristica, ma faceva emergere la necessità di allocare diversamente la produzione di macchine ad ala fissa. Noi proponemmo che tale produzione fosse, nel giro di un anno, collocata nell'ambito della Finmeccanica, che già operava nel settore aeronautico. In tal senso furono stipulati un accordo con il Ministero del lavoro ed un altro accordo (che faceva parte di quello più famoso sul settore ferroviario) tra Efim e Finmeccanica, in

base al quale la Siai Marchetti sarebbe diventata una società di proprietà, in misura paritaria, al 50 per cento rispettivamente dell'Efim e di Finmeccanica per poi passare, nell'arco di un anno (o anche prima), completamente sotto il controllo della Finmeccanica.

Attraverso questo primo accordo si allocavano non solo quelle sinergie che lei, signor Presidente, ha prima ricordato, ma anche, e molto propriamente, la produzione di macchine ad ala fissa dell'Agusta nell'ambito del più grande ed unico gruppo (nel vero senso della parola) esistente in Italia, ossia l'Aeritalia, oggi Alenia, che controllava già il 25 per cento della Aermacchi.

Quasi per un gioco del destino queste società hanno i propri stabilimenti nella stessa zona: la Siai Marchetti ha sede a Sesto Calende che dista circa venti chilometri da Venegono, dove produce la Aermacchi. Nell'ambito delle sinergie future certamente è questo un esempio da non dimenticare, anche in termini di allocazione geografica, in quanto non ha creato problemi permanenti all'occupazione ed ha reso possibile, nell'ambito della più generale ristrutturazione, una migliore qualificazione del prodotto e delle conoscenze tecniche e tecnologiche.

Ho già sottolineato che l'Agusta produceva per intero i modelli, ovvero tutte le parti che compongono un elicottero, dalle maniglie degli sportelli fino ai sedili e alle loro imbottiture. Certo, con la struttura di costi che caratterizza un'azienda aeronautica, far vivere un'impresa che produce persino i sedili e le loro imbottiture era, evidentemente, un'operazione non solo antieconomica ma, a lungo termine, controproducente per gli interessi stessi dell'Agusta.

Ho già evidenziato quali siano i requisiti fondamentali di una azienda elicotteristica ed ho anche chiarito quali caratteristiche concorrano a definire un elicottero. Se ne deduce che un'industria che voglia operare con successo nel settore elicotteristico deve avere la capacità di ideare, disegnare, progettare e sviluppare il sistema completo di un modello, ovvero deve avere una capacità di ingegneria che consenta di conoscere, progettare e innovare nella macchina e di averne nel contempo l'intero controllo.

Questo aspetto è basilare, altrimenti un'impresa potrebbe essere definita fornitrice - ma non costruttrice di elicotteri e quindi non essere effettivamente in grado di avere il completo controllo del sistema volante.

Da un punto di vista pratico vi sono poi altri aspetti importanti. Qual è il *core* dell'elicottero? Per definirlo prendo spunto dagli aeroplani. La prima parte visibile di un elicottero sono le pale; è perciò evidente come esse costituiscano uno degli elementi principali da controllare dal punto di vista produttivo. Se non si è capaci di costruire le pale si diventa dipendenti da società esterne, con conseguenti, inevitabili problemi. Le pale vengono messe in moto dalla trasmissione e per il loro funzionamento sono necessari dei motori a 15.000-20.000 giri. Considerato che la velocità di rotazione del rotore di un elicottero è di soli 200 giri circa, è pertanto necessario ridurre la velocità di rotazione del motore da 20.000 a giri; ne consegue che la trasmissione, cioè questo riduttore, costituisce una delle componenti più delicate, forse la principale, da progettare e produrre in un elicottero.

PRESIDENTE. Mi perdonerò, ingegner Caporaletti, se la interrompo, ma le sarei grato se potesse contenere, nei limiti del possibile, il suo intervento perché è prevista la convocazione per le ore 10 della Assemblea e a quell'ora noi dovremo concludere i nostri lavori.

Dal momento che alcuni senatori hanno chiesto di poterle rivolgere delle domande, nel pregarla di sintetizzare, per quanto possibile, il suo intervento, le faccio anche presente che - analogamente a quanto verificatosi per altre audizioni - potrà farci pervenire una documentazione dettagliata sugli aspetti che sta illustrando.

Del resto, non ritengo opportuno rinviare il seguito dell'incontro, considerato soprattutto che è prevista per oggi pomeriggio l'audizione del Commissario liquidatore dell'Efim.

CAPORALETTI. Ho già sottolineato, del piano di ristrutturazione, l'aspetto riguardante la definizione della gamma di prodotti. Vi sono poi gli interventi radicali per il miglioramento della gestione operativa, e quindi dell'organizzazione e degli investimenti, e per l'innovazione e la razionalizzazione dei sistemi di informazione. Ovviamente tutto ciò comporta un adeguamento delle risorse umane alle mutate necessità operative.

Abbiamo ottenuto questo adeguamento non tanto con un'azione di forza, bensì con un'azione concordata con il sindacato, facendo ricorso alla legge sui prepensionamenti. E 1.000 dipendenti dell'Agusta hanno lasciato l'azienda nell'agosto del 1992, con gli incentivi previsti dalla legge.

Abbiamo così definito da una parte lo scorporo delle aziende che non erano direttamente elicotteristiche e che svolgevano altre attività meccaniche, dall'altra la riduzione del personale. Non intendo affermare che l'Agusta sia oggi nelle condizioni ottimali per essere competitiva. Vi è ancora molto da realizzare, ma è indubbio che i primi colpi di accetta per la definizione di questo disegno strategico sono stati dati. Tale aspetto è la premessa per arrivare a degli accordi internazionali, in quanto nessun *partner* vorrebbe legarsi ad un'azienda che presenta oneri e debiti e che non è efficiente.

Oggi la sfida è sulle innovazioni, sull'efficienza e sul contenimento dei costi. Abbiamo operato su questa strada come stanno operando tante altre aziende aerospaziali nel mondo. I riflessi nell'occupazione ci sono stati, ma nella misura prevista dalle leggi del paese. Ora purtroppo assistiamo alla caduta di questo piano in una fase di recessione dell'intera industria aeronautica. Vi è stata infatti una serie di ordini della Difesa che è slittata e che è stata diluita nel tempo. La recessione e gli interventi effettuati dal Governo per il contenimento del debito pubblico hanno inciso, in una certa misura, anche sui programmi della Difesa e ciò non ha potuto non avere riflessi sull'Agusta, come ne ha avuti su tutte le altre aziende coinvolte negli stessi programmi.

Per l'Agusta questo significa praticamente la perdita nel 1993 di circa un milione di ore lavorative. Nel 1994 ci saranno ancora riflessi pesanti dello stesso tipo. Invece nel 1995, nel 1996 e nel 1997, se i programmi e gli ordini che abbiamo acquisito non verranno variati, l'Agusta potrà avere certamente una ripresa produttiva. Ora ci troviamo nella fase di transizione e stiamo sviluppando i nuovi programmi per

lanciarli nel pieno della produzione. Le prime consegne dei grossi ordini che l'Agusta ha in portafoglio, pari a circa 5.000 miliardi di lire (la nostra è una delle aziende meglio dotate dal punto di vista del portafoglio ordini) sono collocate nel tempo a partire dal 1995 fino al 2000. Quindi la fase negativa dovrebbe essere limitata ai prossimi due-tre anni.

Per sopperire a questa situazione abbiamo già stipulato accordi con le rappresentanze sindacali: faremo delle chiusure settimanali ed un certo numero di unità verrà posto in cassa integrazione ordinaria per il 1993, proprio nella speranza che dal 1994 si possa andare verso un cambiamento. Attualmente abbiamo circa 400 persone in cassa integrazione: alla fine saranno circa un migliaio. Ad ogni modo non ci sono dissensi di fondo con i rappresentanti sindacali; la sostanziale dialettica esistente tra impresa e sindacati dipende dalla consapevolezza comune della situazione in cui si trova l'Agusta.

Affronterei ora il problema degli indirizzi del commissario liquidatore riguardo alla nostra impresa.

PRESIDENTE. Forse è meglio tralasciare questo argomento, dati i limiti temporali che sono imposti ai nostri lavori questa mattina. In tal modo potremo dare spazio ai colleghi che desiderino rivolgere domande. Semmai, in sede di replica lei potrà valutare se affrontare anche il tema da me indicato.

Pertanto i senatori che intendono porre quesiti all'amministratore delegato dell'Agusta hanno facoltà di parlare.

TURINI. L'ingegner Caporaletti ha detto che potrebbe essere interessante un uso dell'elicottero per trasferimenti verso le isole. In effetti, potrebbe essere una soluzione davvero adatta ad un paese come l'Italia che ha una miriade di piccole isole che potrebbero risolvere i loro problemi di collegamento con la terraferma in questo modo. Quale potrebbe essere il costo orario medio di un trasporto in elicottero?

CHERCHI. Conosciamo la situazione dell'Agusta per essercene occupati in molte occasioni, specie in occasione di audizioni tenute dal Parlamento sui problemi del settore aeronautico. Conosciamo anche le note vicende che hanno impedito sin qui una razionalizzazione di questo settore. Sappiamo che sul piano tecnologico l'Agusta è collocata in una posizione eccellente, essendo in grado di progettare e produrre sistemi e componenti.

Tuttavia, la situazione dell'azienda appare particolarmente critica. Personalmente ritengo che sarebbe un danno per il paese perdere o depotenziare le capacità, così rilevanti, insite nell'azienda Agusta. A conclusione di questa audizione, però, sarebbe utile comprendere dove si trovi realmente il nocciolo della questione. Infatti sappiamo che per quanto riguarda il sistema Aviofer, che comprende il trasporto ferroviario e quello per mezzo di elicotteri, si è arrivati a debiti per 5.000 miliardi, di cui 2.500 miliardi per oneri finanziari e 2.500 miliardi per debiti commerciali.

Presidenza del Vice Presidente GIANOTTI

(Segue CHERCHI). Poichè certamente la Breda Costruzioni Ferroviarie versa in una situazione migliore di quella dell'Agusta, c'è da ritenere che i debiti di cui ho parlato siano essenzialmente dovuti alla vostra azienda. Allora penso sarebbe utile avere una scomposizione di questo dato per distinguere con precisione quanto è dovuto all'attività dell'Agusta e quanto invece derivi dall'attività della Breda ferroviaria. Inoltre vorrei sapere, sia pure sinteticamente, quali iniziative dovrebbero secondo voi essere assunte per collocare sul mercato questa azienda italiana e per consentirle di rimanervi in termini di efficienza salvaguardando l'occupazione e lo sviluppo.

CAPORALETTI. Per quanto riguarda il costo orario dell'uso degli elicotteri, dobbiamo fare delle distinzioni a seconda della grandezza del modello e quindi della sua capienza. Piuttosto cambierei i termini della questione per arrivare ad un diverso parametro di definizione: quale è il costo di trasporto di una persona su un elicottero? Da tale punto di vista, il costo per chilometro del trasporto di una persona mediamente equivale al costo di un biglietto aereo di prima classe, vale a dire al doppio della normale tariffa aerea. In taluni casi si può arrivare anche a due volte e mezza il costo della normale tariffa aerea. Ovviamente questo differenziale diminuisce quanto più aumenta la capacità di carico del mezzo.

Allora ci si deve chiedere quali sono le macchine maggiormente capaci fino ad ora. È certamente un problema di mercato: fino a poco tempo fa non si era pensato ad un utilizzo dell'elicottero come mezzo di collegamento punto a punto; del resto, la tecnologia non era così perfetta da consentire una scelta commerciale. L'elicottero più grande era il Boeing CH 47, utilizzato per i trasporti militari e di emergenza, ma si tratta di un mezzo che presenta notevoli problemi, ad esempio di rumorosità e di *comfort* per i passeggeri. Nel 1980 l'Agusta e la Westland hanno lanciato un progetto per una macchina che si inserisce in una fascia di mercato che ha una potenziale utenza. Così è stato agganciato il progetto militare del modello EH 101, un mezzo antisommersibile e da trasporto anche promiscuo di merci e passeggeri, ad esempio nel collegamento tra la terraferma e le piattaforme *off-shore*, ad una versione passeggeri che prevede 30 posti, con la possibilità di arrivare a 35.

Conforta la scelta dell'Agusta di sviluppare questa collaborazione il fatto che l'Eurocopter, che è la prima azienda europea dopo la fusione tra l'Aerospatiale e la MBB, abbia deciso di realizzare un elicottero da 15 tonnellate circa che potesse essere un competitore dell'EH 101 sviluppando un progetto analogo ed associandosi con la società russa MIL per sfruttare il vantaggio di avere una certa parte di componenti disponibili dall'ex Unione Sovietica, uniti al *design* e allo stile europeo. Quindi bisogna riconoscere la lungimiranza del Governo italiano e di quello inglese - perchè questo programma è stato realizzato su iniziativa

dei due Governi - nell'aver preso la decisione di finanziare anche una quota parte delle varianti civili di questa macchina, mentre il resto era finanziato dai militari. Per quanto riguarda il nostro paese, ricordo che a tal fine si è attinto ai finanziamenti previsti dalle leggi n. 46 del 1982 e n. 808 del 1985.

Un elicottero di questo modello purtroppo ha recentemente avuto un incidente dovuto ad un incendio, verificatosi al di fuori di esso, che non è stato rilevato per tempo e quindi ha causato il disastro. In ogni caso esistono nove macchine volanti di questo tipo - cinque volano in Inghilterra e quattro in Italia - che hanno totalizzato circa 2.300 ore di volo e, salvo gli inconvenienti dovuti ad un ritardo di alcuni mesi a seguito del suddetto incidente, saranno disponibili per il servizio passeggeri nel 1996.

Il costo quindi appare accettabile, specialmente quando si devono collegare piccole isole oppure si deve compiere un servizio di emergenza; basti pensare al caso di Pantelleria. A Pantelleria un elicottero ha la possibilità di atterrare ed allora mi chiedo perchè gestire l'aeroporto di Pantelleria e non collegare, punto a punto, l'isola con Palermo, facendo del capoluogo siciliano il mozzo di una raggiera nella quale confluiscono tutta una serie di mezzi secondari, con il che si ridurrebbe il costo di un'infrastruttura, come quella aeroportuale, certamente molto oneroso? Non bisogna dimenticare infatti che vanno considerati anche i costi delle infrastrutture per i mezzi aerei o navali che sono molto più rilevanti rispetto al costo - oggettivamente molto modesto - delle infrastrutture per l'elicottero.

Dal punto di vista finanziario, la situazione dell'Agusta è certamente critica; direi che l'azienda paga lo scotto di una serie di decisioni prese dagli anni '80 in poi. Il cumulo dei debiti finanziari della società e di circa 2.000 miliardi (ha sfiorato i 2.200 miliardi, oggi siamo a 1.980 miliardi), mentre i debiti commerciali ammontano a 358 miliardi. Questi ultimi sono cresciuti notevolmente nell'ultimo periodo di commissariamento; per la verità, già prima che arrivasse il commissario, l'Agusta non aveva ricevuto una lira da nessuno ed anche in seguito ci siamo trovati nella identica situazione: nessuna risorsa finanziaria e stata destinata all'Agusta. Noi abbiamo esposto una serie di necessità della società, il commissario ne ha preso nota ma, purtroppo, ci ha fatto presente - che non aveva fondi a disposizione, per cui non poteva, in alcun modo, prendere in considerazione le nostre richieste. Pertanto ha invitato l'azienda a gestire la propria attività operativa tenendo conto delle proprie esclusive risorse. L'Agusta lo ha fatto ed è sopravvissuta fino adesso per l'abnegazione dei dipendenti, i quali hanno fatto uno sforzo produttivo enorme. Per la prima volta nella storia dell'azienda, nel luglio 1992, sono stati consegnati 21 elicotteri, il che, considerato che i giorni lavorativi sono 22, significa praticamente un elicottero al giorno. È un *record* questo che poche aziende al mondo si possono permettere; sarà stata anche una coincidenza, ma comunque si tratta di un fatto altamente significativo, che dà la misura della potenzialità e della capacità produttiva dell'Agusta.

Come dicevo, dunque, i debiti finanziari si aggirano intorno ai 2.000 miliardi di lire, mentre quelli commerciali, che si attestavano normalmente sui 70-80 miliardi, sono oggi arrivati a 458 miliardi, 120

dei quali nei confronti di creditori esteri. E questo è il problema più grosso perchè il decreto del 18 luglio, relativo allo scioglimento dell'Efim è vincolante per i cittadini e per le imprese italiane, ma non ha giurisdizione nei confronti dei soggetti residenti ed operanti all'estero. La conseguenza pratica di ciò è che ultimamente le aziende estere, dopo alcuni tentativi di accordo e dopo aver seguito (chi con maggiore chi con minore disponibilità, in relazione ai rapporti che intrattenevano con l'Agusta) l'evolversi della situazione, hanno cominciato a perdere la pazienza e ci hanno rivolto degli *aut aut*: o voi ci pagate anticipatamente o con una lettera di credito irrevocabile o comunque con un qualsiasi altro mezzo che possa fornire la sicurezza finanziaria dell'introito oppure noi non vi consegnamo il materiale.

Pertanto, in questi ultimi mesi, il sottoscritto e i suoi collaboratori hanno dovuto operare una serie di scelte, alcune delle quali estremamente dolorose perchè, ad esempio, non abbiamo pagato il trattamento di fine rapporto ai dipendenti. Queste decisioni ovviamente sono note al commissario e agli organi preposti alla gestione dell'Agusta; si tratta di circa 42 miliardi, che abbiamo utilizzato per pagare i materiali e per mantenere la continuità operativa dell'impresa, altrimenti non avremmo potuto comprare i motori o gli accessori e quindi non avremmo potuto consegnare gli elicotteri e non avremmo incassato: era un circolo chiuso.

Abbiamo dovuto fare pertanto delle scelte pesanti sul piano umano e sul piano generale, nei confronti delle quali però abbiamo trovato non dico la comprensione, ma la benevola astensione dei sindacati, i quali hanno capito che ci stavamo giocando la sopravvivenza dell'azienda. Ora ci troviamo in una situazione in cui non siamo più dell'Efim ma non apparteniamo ancora pienamente alla Finmeccanica; è stato posto il limite del 15 febbraio come data per la definizione della situazione finanziaria dell'Agusta, cioè per l'approvazione del *budget* e di conseguenza per individuare la massa monetaria disponibile per finanziare l'operatività dell'azienda. Direi che la situazione in questo momento sta ridiventando critica allo stesso identico modo di come lo era subito dopo il 18 luglio, all'atto dell'emanazione del decreto di scioglimento dell'Efim. L'Agusta ha ovviamente un proprio *cash flow*; è riuscita a soddisfare alcuni contratti con clienti esteri importanti ed ha realizzato alcuni incassi che ha utilizzato per pagare materiali e retribuzioni. In qualche caso, ovviamente, abbiamo pagato in ritardo perchè il *cash flow* dipende dalle consegne e quindi si è creata tutta una serie di rapporti e di situazioni anche con le banche, che hanno congelato alcuni degli incassi realizzati dall'azienda.

L'Agusta ha attualmente 75 miliardi bloccati presso le banche le quali, in assenza di chiarezza del rapporto tra commissario liquidatore dell'Efim ed istituti di credito, si sono limitate ad affermare che la legge proibisce di fare compensazioni fra gli incassi futuri e i debiti dell'Agusta, ma non impedisce di aprire un conto fruttifero, a nome della stessa Agusta, sul quale versare gli incassi in attesa della conversione in legge del decreto che consentirà di fare chiarezza normativa sulla definizione del rapporto creditore-debitore.

PRESIDENTE. Ringrazio a nome della Commissione l'ingegner Caporaletti e i suoi collaboratori e dichiaro conclusa l'audizione.

Il seguito dell'indagine conoscitiva è quindi rinviato ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 10.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI

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

DOLESSA MARISA NUDDA