



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 3

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

4^a COMMISSIONE PERMANENTE (Difesa)

**INDAGINE CONOSCITIVA SUI CRITERI
PER LA PIANIFICAZIONE DELL'AMMODERNAMENTO
DEGLI ARMAMENTI E SULLO STATO DELLA RICERCA
TECNOLOGICA, DELLA PRODUZIONE
E DEGLI INVESTIMENTI FUNZIONALI ALLE ESIGENZE
DEL COMPARTO DIFESA**

214^a seduta (pomeridiana): mercoledì 15 giugno 2011

Presidenza del presidente CANTONI

I N D I C E**Audizione di esponenti di Finmeccanica**

* PRESIDENTE	Pag. 3, 11, 17	<i>GUARGUAGLINI</i>	Pag. 3, 5, 13 e <i>passim</i>
* DEL VECCHIO (PD)	13	<i>LALLI</i>	16
* ESPOSITO (PdL)	11		
* NEGRI (PD)	13		
* PINOTTI (PD)	5, 12, 13		

N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Coesione Nazionale-Io Sud: CN-Io Sud; Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; Unione di Centro, SVP e Autonomie (Union Valdôtaine, MAIE, Verso Nord, Movimento Repubblicani Europei, Partito Liberale Italiano): UDC-SVP-AUT:UV-MAIE-VN-MRE-PLI; Misto: Misto; Misto-Alleanza per l'Italia: Misto-ApI; Misto-Futuro e Libertà per l'Italia: Misto-FLI; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS; Misto-Partecipazione Democratica: Misto-ParDem.

Interviene l'ingegner Pierfrancesco Guarguaglini, presidente di Finmeccanica, accompagnato dal dottor Francesco Lalli, direttore relazioni istituzionali.

I lavori hanno inizio alle ore 15,37.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione di esponenti di Finmeccanica

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sui criteri per la pianificazione dell'ammodernamento degli armamenti e sullo stato della ricerca tecnologica, della produzione e degli investimenti funzionali alle esigenze del comparto Difesa, sospesa nella seduta del 9 giugno scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta sia l'attivazione dell'impianto audiovisivo a circuito chiuso sia la trasmissione radiofonica e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È oggi in programma l'audizione dell'ingegner Pierfrancesco Guarguaglini, presidente di Finmeccanica, accompagnato dal dottor Francesco Lalli, direttore relazioni istituzionali.

Ringrazio l'ingegnere Guarguaglini per la sua disponibilità e gli cedo con piacere la parola.

GUARGUAGLINI. Signor Presidente, Finmeccanica è il maggior gruppo italiano per quanto riguarda l'alta tecnologia.

Nel corso della mia illustrazione mi avvarrò di alcune *slides*.

Nella prima *slide* sono riportate alcune cifre relative al 2010. Nello specifico, i ricavi sono risultati superiori a 18,5 miliardi di euro; gli ordini hanno superato i 22 miliardi di euro; il portafoglio ordini vale due anni e mezzo; in ricerca e sviluppo spendiamo più di 2 miliardi di euro. I nostri dipendenti sono più di 75.000.

Abbiamo sette tipi di *business*: l'aeronautica, l'elicotteristica, l'elettronica per la difesa e sicurezza (che è la parte maggiore, poiché rappresenta il 38 per cento), i sistemi di difesa, lo spazio, i trasporti e l'energia.

Geograficamente, i nostri ordini sono distribuiti nella seguente maniera: circa il 24 per cento in Italia, il 22 per cento negli Stati Uniti, il 14 per cento in Gran Bretagna, il 40 per cento nel resto del mondo. Dal punto di vista del *business*, due terzi degli ordini riguardano l'aero-

nautica, l'elicotteristica e l'elettronica per la difesa e sicurezza, mentre nell'energia e trasporti gli ordini sono stati del 20 per cento e nel settore spazio e sistemi di difesa del 13 per cento circa.

Vorrei ora mostrarvi l'evoluzione dei ricavi. In Italia, negli anni 2005, 2006 e 2007, i ricavi erano superiori al 30 per cento, mentre allo stato attuale sono intorno al 20 per cento. Contemporaneamente, i ricavi in assoluto sono aumentati da 10 a 19 miliardi di euro; pertanto i ricavi in valore assoluto sono leggermente cresciuti anche in Italia. Quanto all'evoluzione dei ricavi per il futuro, pensiamo che nel 2011 essi saranno divisi tra un 50 per cento nel resto del mondo e un 50 per cento nei tre Paesi domestici: l'Italia, la Gran Bretagna e gli Stati Uniti. Il dato importante concerne l'origine del valore della produzione: l'Italia produce circa 10 miliardi di euro, a fronte del fatto che ne assorbe il 20-25 per cento. Pertanto, più di metà della nostra produzione avviene nel nostro Paese.

Nonostante i problemi esistenti sotto il versante dell'occupazione, rispetto al 2005 il personale di Finmeccanica è cresciuto, mentre nel settore metalmeccanico (che comprende anche il nostro gruppo) c'è stata una riduzione notevole; pertanto, a fronte di questo *trend* occupazionale discendente, la Finmeccanica ha resistito.

Nella documentazione ho voluto riportare sinteticamente i dati relativi ai nostri addetti in ricerca e sviluppo: gli addetti all'ingegneria sono circa 10.000 e di questi circa 3000, ovvero circa un terzo, si occupano di ricerca e sviluppo. Anche il numero di tali addetti sta crescendo nel corso del tempo.

Come ho detto in precedenza, attualmente spendiamo in ricerca e sviluppo circa 2 miliardi di euro e il 66 per cento circa di questi investimenti è sviluppato in Italia: credo che questo sia un altro dato significativo. Anche per quel che riguarda le ore di produzione sviluppate, possiamo vedere che su un totale di 72.000 ore, circa 43.000 sono state sviluppate in Italia: ciò è dimostrato anche dal grafico relativo al numero degli addetti nella componente manifatturiera presenti in Italia, che dal 2005 ad oggi è salito da 10.500 a 11.100 persone circa.

Un successivo grafico illustra la distribuzione dei dipendenti nel mondo: in Italia sono presenti più di 42.000 dipendenti, in Gran Bretagna sono circa 10.000, negli Stati Uniti circa 12.000, in Germania poco più di 1.000, in Francia circa 3.700 e in Polonia circa 3.000 e sono tutti occupati nel settore dell'elicotteristica; i restanti dipendenti sono sparsi nel resto del mondo. In India e in Australia, infine, il personale è impiegato essenzialmente nel campo dei trasporti.

La nostra strategia si basa su tre solidi pilastri: l'elicotteristica, l'aeronautica e l'elettronica per la difesa e la sicurezza. Abbiamo delle presenze significative anche in altri campi, come i settori dello spazio, dell'*underwater* e anche in quello civile, perché la nostra energia e i nostri dispositivi di segnalamento ferroviario si stanno imponendo nel mondo. Come detto in precedenza, puntiamo in primo luogo ai tre mercati domestici, ovvero l'Italia, la Gran Bretagna e gli Stati Uniti, ma abbiamo anche altri Paesi *target*, come il Brasile, l'India e, per quel che riguarda le atti-

vità civili, la Russia e la Cina. Facciamo notevoli investimenti e ovviamente dobbiamo essere selettivi, perché dobbiamo scegliere quali prodotti e quali tecnologie sviluppare.

Per quanto riguarda il nostro posizionamento, nel settore dell'aerospazio e della difesa siamo l'ottava società nel mondo e siamo quella che dal 2001 al 2010 è cresciuta di più. Ciò è dovuto in parte alla crescita dell'aeronautica e in parte alle acquisizioni fatte in quel periodo. Nel settore del trasporto ferroviario siamo la quarta società nel mondo. Tra il 2001 e il 2010 la Finmeccanica è cresciuta del 74 per cento: è cresciuta più di noi solo la società spagnola CAF.

Per quanto concerne il mercato dell'energia, la nostra posizione è abbastanza piccola rispetto a quello dei giganti del settore: basti pensare che la *General Electric* fattura più di 26 miliardi di euro, mentre noi ne fatturiamo circa 1600. Nel periodo tra 2001 e il 2009 siamo cresciuti del 100 per cento; voglio segnalare che nel 2001 l'Ansaldo energia era praticamente sull'orlo del fallimento e la senatrice Pinotti lo ricorda certamente.

PINOTTI (PD). Ricordo le nostre discussioni in proposito.

GUARGUAGLINI. Passiamo ora ad analizzare il mercato mondiale della difesa. Per quel che riguarda le spese per il *procurement* e per la ricerca e lo sviluppo nel campo della Difesa, possiamo vedere che gli Stati Uniti investono una cifra elevata per il *procurement* e – soprattutto – spendono circa 62 miliardi di euro nel settore della ricerca e dello sviluppo; dunque il comparto ha complessivamente a disposizione più di 160 miliardi di euro. La Francia mette a disposizione circa 10 miliardi di euro, di cui 3,6 sono investiti nel campo della ricerca. Anche il Brasile mette 2,2 miliardi di euro a disposizione per la ricerca e lo sviluppo, per una spesa complessiva di circa 9 miliardi di euro. La Gran Bretagna spende molto in *procurement*, ma la quota per la ricerca e lo sviluppo è limitata e arriva a 2,7 miliardi di euro. L'Italia spende 2,9 miliardi di euro nel *procurement*, mentre per quel che riguarda la ricerca e lo sviluppo la spesa è molto piccola e rappresenta appena il 14 per cento del *procurement*. In Italia, dunque, il *budget* è limitato e c'è poca spesa in ricerca e sviluppo.

In una successiva tabella sono riportati i programmi europei di collaborazione nel settore della difesa e della sicurezza. Checché se ne dica, a mio avviso tali programmi, negli ultimi tempi, non sono molto numerosi; in passato – e il generale Ramponi certamente lo ricorda – erano molti di più. Dal 2005 in poi sono nati solo due nuovi programmi. Il primo è il programma Neuron, un programma molto piccolo finalizzato essenzialmente alla ricerca nel campo dell'UAV (*unmanned aerial vehicle*) da combattimento. L'altro riguarda il satellite per le comunicazioni militari Sicral 2. Questi programmi hanno poche nazioni partecipanti: il Sicral 2 è solo italo-francese, mentre al programma Neuron partecipano la francese *Dassault*, l'italiana Alenia e la svedese *Saab*. Ci sono poi alcune altre attività, abbastanza piccole.

Passando alla situazione del mercato italiano, possiamo vedere che le fonti per le acquisizioni, in Italia, non si basano solo sul *budget* del Ministero della difesa, ma anche su altri *budget*, il principale dei quali è quello del Ministero dello sviluppo economico, che finanzia i programmi *Euro-fighter*, FREMM, VBM e Forza NEC. Dunque i principali programmi italiani sono finanziati dal Ministero dello sviluppo economico. Sono presenti notevoli opportunità, specialmente nel campo terrestre. Hanno sicuramente notevole importanza il programma C4ISR e il programma DII (*Defence information infrastructure program*) riguardante l'infrastruttura per la trasmissione dell'informazione. Ci sono poi dei mercati, come quelli della Polizia o della Guardia di Finanza, che utilizzano spesso prodotti derivati dalla difesa. Nella documentazione è citato il programma a cui ho appena fatto cenno, il *Defence information infrastructure program*, che dovrebbe servire per integrare meglio le reti e tutte le informazioni delle Forze armate.

Mentre in precedenza ho citato il *budget* della Difesa, nella documentazione è riportata anche la somma degli investimenti dei Ministeri della difesa e dello sviluppo economico: come si può vedere, il *budget* per ciascuno degli anni 2010, 2011 e 2012 è di circa 5,3 miliardi di euro. A tal proposito sono citati, oltre ai programmi di cui ho parlato prima, anche gli elicotteri Combat SAR, l'M346, il nuovo *trainer* dell'aeronautica, e il SICOTE, il sistema di controllo del territorio per i Carabinieri.

Per quel che riguarda la situazione europea, c'è l'intenzione di procedere verso un mercato comune della difesa, ma a mio avviso si tratta di un discorso abbastanza velleitario. Da una parte le esigenze dei Paesi europei, dal punto di vista militare, non sono ancora coordinate e dunque non c'è un unico mercato, ma 27 mercati frastagliati. Come ho illustrato in precedenza, il numero dei programmi comuni è irrisorio e sono poco consistenti. Posso aggiungere che spesso i prodotti vengono personalizzati. Si pensi alle fregate FREMM: quando andiamo all'estero c'è la gara tra quelle italiane e quelle francesi, nonostante il tentativo di Finmeccanica di configurare un unico tipo di FREMM da esportare all'estero.

Il mercato europeo non è come quello americano, dove c'è un mercato unico e un unico cliente. In Europa ci sono invece 27 clienti e ognuno tende a difendere i propri prodotti e le proprie tecnologie, perché capisce che il modo per crescere e svilupparsi, dal punto di vista tecnologico, è quello di far crescere la propria capacità produttiva. Nonostante questi sforzi, pochi mesi fa la Francia e la Gran Bretagna hanno siglato un accordo per sviluppare insieme diverse attività: tra quelle principali ci sono i portaerei e i velivoli UAV.

Come certamente vi avrà detto il dottor Festucci, segretario generale della Federazione italiana per l'aerospazio, la difesa e la sicurezza (AIAD) nella sua audizione, l'Italia fa parte dell'ASD (*Aerospace and Defence Industries Association of Europe*) e io ne sono membro.

Quando il presidente dello *European defence agency* (EDA) si è presentato e ha domandato cosa pensavamo di questo accordo, francesi e inglesi chiaramente ne hanno parlato bene, mentre italiani, tedeschi e spa-

gnoli hanno detto che se si fa così si spacca nuovamente il mercato e come contromossa ci sarà un nostro tentativo di concludere un accordo con tedeschi, polacchi o spagnoli.

In base a dati «Jane's», ho cercato di riportare come penso si possano sviluppare da qui al 2015 i mercati. Come si vede dalla presentazione USA, UK, Italia, Francia, Germania, Olanda e tutto il mondo occidentale, a parte la Polonia, sono in decrescita. Per Brasile, Russia, India, Emirati arabi, Arabia Saudita e Cina in modo particolare – in altre parole per tutto il resto del mondo –, si prevede una crescita. Se a questo si aggiunge il tema sicurezza questi Paesi cresceranno notevolmente.

A questo punto tornerei in Italia per illustrare alcuni aspetti di Finmeccanica. Io penso che Jaeger group vada sostenuta specialmente in questi momenti perché da una parte può perdere posizioni rispetto agli altri e dall'altra perdere il contenuto tecnologico dei propri prodotti e dei processi produttivi, che sono spesso quelli che consentono di affermarsi in campo mondiale e di mantenere livelli di stipendi elevati. Se il processo produttivo è al livello dei processi produttivi di Paesi in cui la manodopera costa meno, automaticamente il prodotto costa meno. Il nostro sforzo, quindi, riferito ai 2 miliardi di cui parlavo prima, è di investire non solo in prodotti ma anche in tecnologie di processi industriali. Secondo me, questo è importante.

Ho riportato quello che dicono i testi ovvero che ogni euro speso in ricerca normalmente genera sei o sette euro a livello di PIL e 10 milioni di euro in ricerca creano 300 nuovi posti di lavoro. Una spesa europea, quindi, del 3 per cento produrrebbe una crescita dei posti di lavoro. In base ai dati che ieri abbiamo presentato sull'M-346 ho fatto un conto e ho concluso che (finora, a parte in Italia, abbiamo venduto a Singapore, ma siamo convinti che venderemo) dalla vendita di 200 M-346 (anche se pensiamo di vendere di più) e dalle tasse che Finmeccanica e i suoi dipendenti pagano il Governo italiano recupererà tutto quanto ci ha dato. In un certo senso, non è un investimento a fondo perduto, ma è un investimento che crea dei posti di lavoro e che torna allo Stato non direttamente dall'industria, ma dai dipendenti che lavorano. Ho considerato solo i dipendenti di Finmeccanica, di cui ho contezza ma, se si considera l'indotto, il numero è maggiore. Questo spiega perché converrebbe investire.

Ritornando ai rapporti con l'*export*, i Paesi ormai sono molto cambiati. Vent'anni fa molti chiedevano dell'*offset*, poi hanno cominciato a chiedere installazione di fabbriche che facessero cablaggi, ora chiedono il trasferimento di tecnologie e qualcuno dei Paesi più avanzati, come la Turchia, chiede lo sviluppo insieme di prodotti, che è molto pericoloso perché c'è il rischio di crearsi dei competitori per i prodotti che si realizzano. Si possono trasferire delle tecnologie se nel frattempo se ne ricreano in casa alcune superiori: se si trasferiscono quelle al proprio livello è ancora più pericoloso. È per questo che dobbiamo puntare su una certa politica: investire non è un lusso, ma una necessità.

La spesa dell'Italia in ricerca e sviluppo in generale e non in difesa, rispetto a Paesi come Finlandia e Svezia che investono più del 3 per

cento, è molto più bassa e si attesta all'1,27 per cento del PIL. Finmeccanica investe circa il 14 per cento del proprio fatturato. Alcuni investimenti sono coperti da contributi dello Stato, altri con proprie risorse, altri li pagano i clienti quando vogliono sviluppare. Ho notato che negli Stati Uniti la nostra società di ricerca e sviluppo non effettua alcun esborso perché tutto viene pagato dal Governo degli Stati Uniti e non esistono investimenti in proprio, a differenza di quanto avviene qui, dove Finmeccanica finanzia una notevole quota degli investimenti. In un certo senso, riduciamo l'utile per finanziarci. In Paesi come gli Stati Uniti gli investimenti per ricerca e sviluppo sono di 62 miliardi. La DRS, una nostra società, per i prodotti che fa per la difesa americana riceve gli investimenti necessari.

L'altra cosa che ho cercato di mettere in evidenza è che attualmente gli investimenti diretti esteri in Italia sono abbastanza pochi. Nel grafico sono illustrati quelli in uscita e quelli in entrata; in entrambi i casi le nostre percentuali sono più basse che negli altri Paesi. Abbiamo riportato essenzialmente i dati relativi ai Paesi europei e da un confronto si nota come la Francia e il Regno Unito abbiano verso l'esterno rispettivamente il 65 e il 76 per cento, mentre l'Italia ha solo il 27 per cento, e in entrata il 42 e 51 per cento, contro il nostro 18 per cento. Questo spiega ampiamente come sia da una parte che dall'altra siamo attualmente molto carenti. Per quanto riguarda l'Italia, i valori in uscita sono bassi perché non abbiamo molto da esportare, mentre quelli in entrata sono bassi perché non siamo attraenti.

La pagina successiva della presentazione riporta gli investimenti dei sei Paesi (Francia, UK, Germania, Italia, Spagna e Svezia) che hanno firmato la lettera di intenti che riguarda la gestione della ricerca e delle esportazioni.

Nel quadro normativo, l'Italia con la legge n. 808 del 1985 si è dotata di uno specifico strumento di sostegno alla ricerca e allo sviluppo e molti dei nostri prodotti, come penso sappiate, hanno usufruito di questo vantaggio. Sicuramente negli ultimi anni si è registrata una diminuzione delle risorse che nel 2011 si sono assestate su un livello non elevato; nel 2012 non si sa bene quali saranno. Nel documento presentato precedentemente era previsto un azzeramento, ma speriamo che nel vero *budget* per il 2012 ci sia un numero diverso da zero.

Riporto velocemente alcuni prodotti d'avanguardia, che sono abbastanza numerosi. Nel campo aeronautico, ha avuto successo il C27-J, venduto in molti Paesi compresi gli Stati Uniti, e l'M-346, un velivolo *trainer*, per il quale abbiamo delle possibilità anche negli Stati Uniti. Nell'elicotteristica, sono senz'altro da menzionare gli elicotteri AW-129, AW-139, AW-149, EH101, nonché l'inglese Lynx.

Un altro campo in cui siamo all'avanguardia è quello dei radar a scansione elettronica: abbiamo uno dei radar migliori al mondo. A tale riguardo, vorrei far presente un aspetto che spesso non è ben conosciuto. Se il nostro prodotto viene messo nel portafoglio prodotti degli Stati Uniti (è il caso di questo radar), questi ultimi possono fare delle obiezioni per quanto concerne le esportazioni. Anche sul C27-J dobbiamo ottenere il

permesso per l'esportazione, perché alcuni componenti sono USA. Non abbiamo potuto esportare il Vixen-E perché gli Stati Uniti lo consideravano troppo all'avanguardia per alcuni Paesi, che pure sono loro alleati e non sono certo Stati pericolosi.

Nel campo dell'elettro-ottica, considerando quello che viene realizzato in Gran Bretagna e in America, siamo i primi al mondo. Nel campo dei radar abbiamo il sistema EMPAR, utilizzato dalla nostra Marina, che è in evoluzione: prima era passivo, ora sarà attivo. Abbiamo poi un nuovo sistema di comunicazione: una radio dove l'onda viene fatta da un *software*. Abbiamo inoltre un lettore di targa adottato anche negli Stati Uniti; in Italia era adottato da Carabinieri e Polizia per controllare la velocità, mentre negli Stati Uniti viene utilizzato per altri scopi, perché è stato aggiunto il riconoscimento della forma e del colore, ed è collegato all'FBI. Poi abbiamo i cannoni della OTO-Melara, specialmente quelli navali, mentre per quanto riguarda l'*underwater* abbiamo vari siluri. Infine, nel campo dei satelliti vorrei menzionare un sistema all'avanguardia, il Cosmo-SkyMed, uno dei pochi che utilizza il radar per controllare la Terra.

Passando dai prodotti alle tecnologie, l'aeronautica sviluppa i nuovi materiali: come sapete, il Boeing-787 è costruito tutto con nuovi materiali, utilizzati anche nel campo militare, ma soprattutto in quello civile. Un'altra tecnologia molto utilizzata nel M-346 è il sistema *fly-by-wire*, per il controllo del volo con comandi elettronici e non più meccanici. Nel campo dell'elicotteristica è da citare il *tiltrotor*, un aeromobile che si alza in volo come un elicottero e poi vola come un aeroplano. Nel passare da una configurazione all'altra del rotore l'aeromobile deve mantenere una posizione di equilibrio; stiamo continuando ad investire su tale programma per cercare di ridurre il diametro delle pale in modo da evitare alcune difficoltà. La componentistica dell'elicotteristica è un altro campo dove stiamo lavorando molto.

Nella Difesa stiamo lavorando molto sulle architetture *software*: Selex sistemi integrati è l'unica società a livello europeo che ha raggiunto una qualità di livello 3, il massimo livello in Europa (l'ha ottenuto sia nel campo militare che in quello del controllo del traffico aereo). Abbiamo poi degli algoritmi di riconoscimento automatico che valgono sia per il campo della difesa sia per i riconoscimenti nel campo satellitare per l'osservazione della Terra. Le forme d'onda ormai vengono sintetizzate, mentre a suo tempo venivano generate in modo molto complicato. Nella componentistica dei *chip*, a Roma e all'Aquila abbiamo due centri dove questi vengono realizzati (a Roma vi è una fornace).

Nel Regno Unito, abbiamo un brevetto per sviluppare sia le trasmissioni sia i rotori. Nell'elettronica della difesa, abbiamo dei radar con la tecnologia *Active electronically scanning array*, il sistema con il quale si può realizzare un radar elettronico. Infine, nel Regno Unito facciamo dei rilevatori a infrarosso di nuova generazione, molto complessi e sofisticati, che gestiscono in contemporanea due bande visibili. Ciò significa che poi, messi insieme, si ha contemporaneamente una visione diversa dello stesso oggetto. Negli Stati Uniti lavoriamo, tramite la DRS, nel campo

della sensoristica e nel campo della criogenia (che serve per raffreddare i sensori).

Il settore della difesa e sicurezza, di cui Finmeccanica rappresenta il 75 per cento, ha un effetto trainante sull'economia del Paese ben superiore alle sue dimensioni. Come ho detto prima, investiamo molto. Dal punto di vista commerciale, il settore difesa e sicurezza è in attivo: fra ciò che la difesa italiana acquista e ciò che esportiamo, la bilancia è positiva. Si consideri che tutto il settore, non solo Finmeccanica, versa allo Stato 4 miliardi all'anno, mentre in alcuni campi i Ministeri della difesa e dello sviluppo economico spendono 5 miliardi.

Il supporto del Ministero dello sviluppo economico si è manifestato tramite alcune normative, quali la legge n. 808 del 1985, la legge n. 421 del 1996, la legge n. 266 del 1997 (per il programma *Eurofighter*) e la legge n. 266 del 2005 (per i programmi FREMM e VBM). Tale supporto ha portato nel tempo allo sviluppo di una serie di prodotti. Nella *slide* sono indicati i prodotti con accanto l'indicazione dei Paesi a cui sono stati venduti. Il radar 3D è stato adottato anche dalla NATO e quindi è stato venduto in quasi tutti i Paesi europei, a cui si aggiungono la Malesia e l'Iraq. Abbiamo trattative in corso in altri Paesi, mentre eravamo in trattativa con la Georgia, ma si è determinata una situazione confusa.

Vorrei precisare che alcuni miglioramenti a costo zero deriverebbero ad esempio dalla velocizzazione delle procedure amministrative per l'erogazione dei finanziamenti nonché dalla certezza degli investimenti. A fronte di una programmazione stabilita, l'eventuale rimodulazione degli investimenti da parte del Governo comporta un meccanismo che potremmo definire di frenate e ripartenze, che normalmente crea difficoltà e costi aggiuntivi che si potrebbero evitare.

Per quanto riguarda i ritardi burocratici, vorrei segnalare, ad esempio, che per portare a compimento un finanziamento *ex* legge n. 421 del 1996 occorrono ben 37 passaggi tra le diverse amministrazioni. Si può facilmente calcolare che facendo un passaggio al mese, sarebbero necessari circa 3 anni. Ad esempio, nel gennaio 2008 sono stati stanziati i fondi per i programmi EH101, Sicral 2 e Sicote, ma solo nell'ottobre 2010 sono stati firmati i contratti: ci sono quindi voluti quasi tre anni.

Tra le proposte da avanzare, segnaliamo la necessità di rifinanziare alcune leggi con i contributi ricevuti in passato, per far sì che i nostri programmi possano continuare. Diversamente, le alternative per Finmeccanica sono due o ridurre gli investimenti o ridurre gli utili, dopodiché il titolo in borsa subirebbe una forte perdita.

Ogni programma fa riferimento ad una legge. Per le FREMM si fa riferimento alla legge n. 266 del 2005, mentre per l'*Eurofighter* la normativa è quella della legge n. 266 del 1997.

L'impatto sul *deficit* di questi programmi e delle relative risorse è stato già definito dalle competenti amministrazioni secondo i criteri EUROSTAT e quindi le relative integrazioni, in termini di cassa, non comporterebbero – almeno secondo noi – un incremento del *deficit* stesso.

Chiaramente bisogna determinarne il valore. Credo che, in questi momenti abbastanza difficili, sia importante la presenza di questo sostegno.

Ritengo poi che occorra pensare anche al futuro: come ho detto in precedenza, a «casa nostra» pensiamo che l'UAV, che è un prodotto su cui tutti ormai puntano, debba ricevere dei finanziamenti. Per quel che riguarda l'Augusta, c'è il programma *Tiltrotor*, che è quasi alla fine, ma che necessita di altri investimenti: mi riferisco al velivolo denominato BA609. Abbiamo poi in mente un altro elicottero: l'AW-169.

Infine, come ho detto in precedenza, nel campo dell'elettronica per la Difesa, sono molto importanti i sensori termici, i semiconduttori e i materiali per la microcomponentistica.

PRESIDENTE. Ringrazio il nostro audito e mi complimento per la sua relazione esaustiva, puntuale e analitica.

ESPOSITO (*PdL*). Signor Presidente, ringrazio anch'io l'ingegner Guarguaglini per la sua illustrazione, molto esaustiva, come lei peraltro ha già rilevato. Mi sembra che il suo intervento sia stato giustamente incentrato sul ruolo di Finmeccanica. Questa nostra indagine conoscitiva serve a capire infatti come si costruisce, intorno al «sistema Paese», il «sistema industriale Paese», di cui la Finmeccanica rappresenta uno dei pilastri.

Ciò detto, desidero rivolgere al presidente di Finmeccanica alcune domande – molto rapidamente per dare la possibilità a tutti i colleghi di intervenire – che tendono a completare la sua illustrazione.

Vorrei sapere innanzi tutto quanto produce, in percentuale, ogni singolo euro dato dallo Stato a Finmeccanica per la ricerca anche in termini di fatturato mondiale per la stessa Finmeccanica. È stato detto oggi che ogni euro di investimento produce sei o sette euro di fatturato; vorrei dunque avere dei dettagli sugli investimenti nel settore della Difesa, ovvero su quello che in questo settore abbiamo iniziato a produrre ed abbiamo potuto rivendere nel mondo. Questo dato è utile per capire quale dovrebbe essere l'investimento dello Stato in questo tipo di ricerca, al di là delle giuste e condivise richieste sul rifinanziamento delle leggi attuali.

Si è parlato poi dei velivoli M-346 e C27-J; si tratta di macchine che sono in produzione, sono state già vendute e si stanno ancora vendendo. I prossimi sette o otto anni, molto probabilmente, si «giocheranno» sulla vendita di questi apparecchi che, oltretutto, in questo momento sono all'avanguardia.

Il meccanismo produttivo che vorremmo comprendere riguarda il momento in cui il Paese, le Forze Armate e le aziende inizieranno a pensare al prodotto successivo che sarà sperimentato in 10 o 15 anni, in vista della vendita nei 20 anni successivi. Il C27-J ha una vita produttiva di 15 o 20 anni, e quindi tra dieci anni lavoreremo su una nuova macchina che andrà a sostituirlo. Vorrei capire, allora, come funziona questo meccanismo e verso quale tipo di produzioni si sta orientando la Finmeccanica.

Prima si parlava del velivolo *dual-use*, ovvero nello specifico dell'elicottero che diventa un aereo di velocità orizzontale e lineare e dei mezzi che nascono come militari e possono diventare mezzi civili. A mio parere, questa parte andrebbe approfondita. In tal modo si darebbe risposta anche alle ragioni per cui questa Commissione è stata costituita e sta ascoltando non solo la Finmeccanica *holding* ma anche le aziende partecipate, e cioè entrare di più nello specifico del settore produttivo e dell'innovazione che si prospetta da qui ai dieci anni a venire. Sono convinto, e la Commissione stessa ne è convinta, che sia questa la missione della Commissione difesa, se vuole costruire il futuro e far crescere il sistema della difesa e della sicurezza italiano, insieme alle imprese italiane. Oltretutto va ricordato che a livello europeo oggi c'è la *European Defence Agency* (EDA) e sono in corso diverse operazioni di sviluppo e quindi il Paese deve muoversi tutto insieme, ivi inclusa la politica.

PINOTTI (PD). Signor Presidente, intervengo rapidamente, eliminando qualsiasi preambolo e ringraziando l'ingegner Guarguaglini per la sua esposizione. Il problema che egli ha posto rispetto agli investimenti in ricerca e sviluppo è chiarissimo, anche perché alcuni prodotti stanno andando bene, ma se non innoveremo e non avremo la possibilità di pensarne altri, questo percorso si fermerà. Penso che questo messaggio sia arrivato forte e chiaro, visto che il nostro auditore quando ha parlato delle prospettive per il 2012 ha riportato alcuni «zero».

Nella documentazione che ha illustrato alla Commissione si affronta, fra l'altro, anche il problema del rifinanziamento della legge n. 266 del 1997. Dunque, le questioni in campo sono molte. Desidero rivolgerle pertanto due domande.

La prima domanda affronta una problematica analoga a quella riguardante la Fincantieri, il cui problema però è esploso con maggiore emergenza. La mia domanda ha quindi un duplice valore. Penso si tratti di immaginare di allocare risorse per sviluppare dei prodotti nel comparto manifatturiero in Italia, che consentano in questa situazione di crisi un passaggio positivo. Ciò riguarda la Fincantieri ma anche la Finmeccanica. Per le fregate FREMM si è posta la questione della duplice e diversa costruzione in Francia e in Italia; si tratta ora di capire se continuare a costruire questo prodotto o se vi siano nuovi prodotti, il cui allestimento veda insieme Fincantieri e Finmeccanica, che possano risultare più appetibili per il mercato. Dunque, è un problema da affrontare in sede di allocazione delle risorse. Chiedo pertanto all'ingegner Guarguaglini – che ci ha illustrato ciò che è stato messo sul mercato, che si può ancora vendere e che è innovativo – verso quali nuovi prodotti dobbiamo guardare per continuare ad avere competitività e salvaguardare, specialmente in questo periodo di crisi, i posti di lavoro.

La seconda domanda riguarda l'elettronica della Difesa. Con la fusione tra *Selex Communication* e *Elsag Datamat* è stata fatta un'operazione di riordino. Mi chiedo se questa sia un'operazione conclusiva o se siano previste altre operazioni di riordino, visto che all'interno di Finmec-

canica continuano a rimanere la Selex sistemi integrati e la nuova società derivante dalla recente fusione, di cui peraltro non si conosce ancora il nome.

GUARGUAGLINI. C'è anche un terzo soggetto.

PINOTTI (PD). È vero, c'è anche la Selex Galileo.

NEGRI (PD). Ingegnere Guarguaglini, grazie per la relazione che ci aiuta molto nel nostro lavoro. A tal proposito vorrei dire: «Prossimamente su questo schermo». Dal momento che bisognerà decidere a breve alcuni rifinanziamenti di leggi di spesa, all'interno del Documento di economia e finanza, le chiedo, magari, di argomentarci questo aspetto per iscritto.

A pagina 45 del vostro documento, ad un certo punto dite che: «L'impatto sul *deficit* di questi programmi e delle relative risorse è stato già definito dalle competenti amministrazioni secondo i criteri EURO-STAT» e quindi non alimenterebbe il *deficit* stesso. Questo, per noi che tentiamo di fare i legislatori, è il punto più duro da verificare e argomentare, stanti il fabbisogno dello Stato e il livello del debito. Lei ha citato anche molte leggi che, a suo parere, sono state fondamentali per la tutela di un settore così delicato. Sono di Torino, è lì il polo aerospaziale; vorrei sapere pertanto a che punto è il programma *Eurofighter* e avere indicazioni sulla credibilità del rifinanziamento della legge n. 266 del 1997.

A un certo punto della sua interessantissima relazione, di cui la ringrazio nuovamente, fate riferimento alle criticità del sistema italiano, fra le quali vi è anche l'aspetto relativo alla legalità. Non consideri in alcun modo irrispettoso quanto sto per dire, ma tante volte siamo preoccupati di vedere Finmeccanica o il suo *management* al centro di polemiche e di indagini, alcune delle quali si risolvono anche male. Essendo questo un settore prezioso, delicato e con un patrimonio umano consolidato, vorrei chiederle quali sono, secondo lei, i punti di criticità: la burocrazia? Il sistema degli appalti? La vischiosità del sistema? Le pongo questa domanda perché proprio in queste ore discuteremo il provvedimento anticorruzione e vorremmo che le nostre industrie fossero del tutto aliene da questi problemi, nel caso vi fossero.

DEL VECCHIO (PD). Ingegnere Guarguaglini, lei ha ricordato che il fatturato di Finmeccanica è per il 20 per cento rivolto all'Italia e per l'80 per cento all'estero. Questo risultato è molto positivo. Mi risulta inoltre che i lavoratori e le persone che operano all'interno della sua azienda per quasi il 60 per cento sono italiani. Questi dati sono significativi perché indicano evidentemente l'importanza di questa industria per il nostro Paese.

Mi sembra invece che dalle sue parole si debbano trarre valutazioni non positive in merito al mercato europeo. Tutti gli Stati europei e soprattutto l'Italia aspiravano a trovare una possibilità di sviluppo del sistema degli armamenti che consentisse delle economie attraverso una collabora-

zione stretta con gli altri Paesi. Non è così perché – come lei ci ha detto – il mercato continua ad essere separato e ogni Nazione segue i propri obiettivi. Osservando però i più importanti programmi che lei ha indicato ho notato che su 13 ben 10 sono di cooperazione tra l'Italia e la Francia. Vengo, quindi, alla domanda che intendo porle su questo particolare aspetto che, secondo me, è molto importante. È possibile superare questa differenza così forte in questo momento tra i vari Paesi europei per cercare in prospettiva di mettere insieme forze e risorse per arrivare a un mercato che sia sensibilmente più unico di quanto non lo sia attualmente?

GUARGUAGLINI. Signor Presidente, vorrei rispondere prima all'ultima domanda che mi è stata rivolta.

In Francia per la parte aeronautica non c'è nessun programma perché questo Paese ha prodotto un aereo che è in concorrenza con lo *European fighter aircraft* (EFA). In India siamo rimasti noi e il *Rafale*, avendo l'India scartato gli Stati Uniti. In un certo senso i soldi per questa campagna sono sprecati. Siccome l'aeronautica rappresenta un punto abbastanza importante, chiaramente c'è una scarsa collaborazione.

Nell'elicotteristica non vedo programmi comuni futuri. A suo tempo c'è stata una collaborazione tra Italia e Gran Bretagna dalla quale è nata l'AgustaWestland ed è stato prodotto l'EH-101; ora però c'è Eurocopter e c'è poca programmazione insieme. Quello che è stato fatto tra Italia e Francia ha riguardato soprattutto missili, il navale e satelliti, mentre in campo terrestre, di cui, senatore Del Vecchio, lei sa tutto, non è stato fatto nulla. Vedo la difficoltà di ciò nel fatto che molti clienti sono pilotati dai loro Governi, i francesi in modo particolare. Se non sbaglio, non siamo riusciti a vendere in Francia un singolo elicottero; ho visto qualche elicottero francese in Italia, ma non viceversa. Chiaramente, finché ci sono questa divisione e questa parossistica difesa delle proprie posizioni è difficile pensare che l'Italia possa decidere, ad esempio, di non realizzare più componenti satellitari sapendo di potersi affidare alla Francia. Questo sarebbe vero se ci fosse un mercato unico e se l'Europa fosse considerata un mercato. Anche sulle esportazioni, che non ho citato perché mi sembra troppo complicato, ci sono degli inghippi. A volte, se si compete contro un francese, può capitare di avere componentistica francese; poi però gli stessi francesi ci fanno storie. Di conseguenza, tendiamo a fare in casa.

Alla domanda su quanto si spenda non è facile dare una risposta perché lo Stato ci dà circa 400 milioni all'anno per tutto il settore (se si esclude la Difesa forse un po' meno). Inoltre, a volte sviluppiamo dei prodotti che, se adottati dalle nostre Forze Armate, vengono venduti oltre i confini. È difficile vendere all'estero un prodotto non adottato in Italia. Il tipico esempio è l'M-346 per il quale ho dovuto combattere a lungo affinché l'Italia lo adottasse per prima; in caso contrario, all'estero mi avrebbero detto che l'avrebbero acquistato solo se avessi garantito che almeno l'Italia lo adottava. Vendendo il Falco siamo riusciti in un'impresa incredibile perché l'Esercito italiano non l'aveva preventivamente autorizzato. L'Arabia Saudita lo ha comprato. Quindi, i 400 milioni più i prodotti

sviluppati hanno fatto sì che in questo campo fatturiamo all'estero circa 7 miliardi, quindi un volume consistente.

Un'altra domanda riguarda le prospettive tra 15-20 anni. Il duale è già vero perché, quando si fa un *radar*, che lo si faccia per il controllo del traffico aereo o per l'avvistamento a distanza nel campo di battaglia, la componentistica è uguale. Più la tecnologia si rafforza, più si cerca, quando si fa l'investimento, di prevedere l'applicazione. L'infrarosso è tipico nelle micro onde e meno tipico negli aeroplani, ma si pensa di sviluppare i compositi per applicarli sia al militare che al civile. La componentistica è duale, a differenza della personalizzazione del prodotto. Abbiamo chiaro cosa sono da qui a 10 anni i processi produttivi, le tecnologie e i prodotti: è la somma di questi tre elementi che ci fa azzardare in un certo senso.

Passando alle domande della senatrice Pinotti, per l'elettronica nella Difesa, senza considerare gli Stati Uniti dove c'è solo DRS, in Europa per i sistemi integrati come *radar* e sistemistica c'è la Galileo, che è elettro ottica e avionica. La *Selex Communications* si occupa essenzialmente della sicurezza nelle comunicazioni dal punto di vista militare. Adesso stiamo sviluppando e dando particolare enfasi alla *cyber security* che rappresentano sicuramente un campo dove abbiamo delle possibilità e nel quale tutti stanno investendo molto.

Avete certamente letto sui giornali che una settimana fa la Lockheed è stata attaccata e che si è riusciti a penetrarla. Anche dal punto di vista della difesa interna del proprio *know how* è una necessità. Certe esperienze che facciamo devono sempre farci migliorare perché anche gli *hacker* affinano i loro mezzi e noi dobbiamo riuscire a vendere.

Per quanto riguarda l'allocazione delle risorse, dato che sono poche, a noi interessano la ricerca di base o applicata significativa e i prodotti che hanno un *appeal* e possibilità di vendita all'estero. Se si realizza un prodotto pensato solo per il mercato nazionale non si recupera né si apporta, quindi, spingiamo sempre perché questi vengano adottati dalle Forze armate italiane. Del resto, ormai si riesce a vendere anche nel campo terrestre e da ciò desumo che i nostri prodotti sono abbastanza vendibili.

Chiaramente con Fincantieri siamo disponibili anche perché la divisione è chiara: Orizzonti dovrebbe fare la sistemistica, Fincantieri la piattaforma, Finmeccanica il sistema di combattimento. Anche i costi sono chiari.

Vendere le navi è ancor più difficile perché, come si sa, spesso il Paese vuole farne una notevole quota in casa. Come dicevo prima, se nell'aeronautica vale 1, nel navale vale molto di più.

Per quanto riguarda i quesiti posti dalla senatrice Negri, penso che il dottor Lalli possa rispondere alle prime due domande, mentre io risponderò alla terza, che riguarda le criticità.

Come ho detto prima, ciò che impressiona gli stranieri è il tempo che ci vuole in Italia per fare qualsiasi cosa: uno straniero una volta mi ha detto che siamo uno dei pochi Paesi in cui, anche una volta deciso di

fare una cosa ed avendo stanziato i soldi, la cosa poi non parte; si chiedeva allora perché venire da noi, visto che è tutto abbastanza difficile.

La criminalità organizzata crea certamente dei problemi. Uno straniero ha ancor più difficoltà ad andare in certi posti dove si sa che si avranno dei grattacapi.

Anche i tempi civili della giustizia italiana non giocano a favore. Inoltre, il modo in cui si comporta la stampa non penso sia un elemento a favore. Non sono mai stato inquisito, ma se si leggono i giornali, sembra che lo sia da una vita. Qualche giorno fa sono stato negli Stati Uniti dove mi hanno detto, dato che ho chiesto di andare alla Casa Bianca, che avevano indagato e che avrei sicuramente ricevuto il permesso: non si può dire che negli Stati Uniti non si facciano i controlli. Finmeccanica è ascoltata non solo dagli italiani, ma anche negli Stati Uniti in modo particolare; anzi, nella nostra società *proxy* viene tutto controllato per legge: *fax*, *telex* e quant'altro; e penso che sia meglio, perché così si sa che siamo controllati.

LALLI. Signor Presidente, per quanto riguarda la domanda sullo specifico del *deficit* e quindi della registrazione, sapete che da quando sono entrate in vigore, anche ai fini della composizione del nostro bilancio, le norme EUROSTAT per la qualificazione e la determinazione della spesa, la Difesa insieme ad ISTAT, e soprattutto la Ragioneria generale dello Stato insieme ai Ministeri di spesa, si riuniscono anno per anno per determinare, ai fini del debito e del *deficit*, quello che sarà l'impatto.

Più in particolare, le spese per la Difesa vengono generate in un duplice modo. In primo luogo, c'è l'impatto per debito, che è il momento in cui l'amministrazione prende effettivamente in carico un bene, che ha una costruzione nel tempo, ad esempio un quinquennio. Questo vuol dire che il valore complessivo del bene viene iscritto alla fine del quinquennio nel debito dello Stato, mentre ai fini del *deficit* viene computata la cassa necessaria, anno per anno, secondo lo stato di avanzamento del programma. Ciò ha comportato un lavoro che non era mai stato fatto prima del 2003, e quindi non c'era una conoscenza specifica delle spese della Difesa; oppure c'era, ma non si sapeva quale fosse l'impatto che si determinava nel quinquennio successivo.

Dal 2003 in poi succede che le tre amministrazioni interessate a finanziare i programmi per la Difesa si riuniscono e, in base ai programmi, quindi alle esigenze operative della Difesa, ai programmi in corso o che si ipotizza di avviare, con i fondi della Difesa e con quelli del mese viene fatta l'esposizione quinquennale per vedere effettivamente dove vanno a cadere ai fini del computo del *deficit* e del debito. Questo comporta che la Ragioneria generale dello Stato è già in possesso della proiezione che avrà sul nostro bilancio statale; quindi è computata. Pertanto, se il nostro bilancio statale vale, ad esempio, 800 miliardi complessivi nel 2013, vuol dire che già recepisce tali dati.

Si deve invece trovare la cassa necessaria anno per anno a far fronte alla spesa effettiva, cioè di quando c'è lo stato di avanzamento lavori del

singolo programma per poter pagare. Da questo punto di vista, il problema dell'EFA è recepito. Al momento attuale, in base all'ultimo contratto sottoscritto, è stata approvata la *tranche* 3 per 25 macchine, più il relativo supporto logistico. Si è già quantificata la spesa fino al 2017, che è già stata esposta ai fini del debito-*deficit* alla Ragioneria generale dello Stato. Per il momento c'è la copertura, quindi c'è già l'appostamento nel bilancio per il 2011 e 2012, mentre dal 2013 il dato è zero.

Tornando al discorso che ha fatto prima l'ingegner Guarguaglini, su certi programmi le risorse si esauriscono quest'anno: sono già previsti ai fini del debito-*deficit*, ma non c'è il finanziamento, la posta nel bilancio dello Stato.

PRESIDENTE. Ringrazio nuovamente i nostri auditi per il contributo offerto ai nostri lavori e dichiaro conclusa l'audizione.

Rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva in titolo ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 16,30.

