

SENATO DELLA REPUBBLICA
— IX LEGISLATURA —

8^a COMMISSIONE PERMANENTE
(Lavori pubblici, comunicazioni)

**INDAGINE CONOSCITIVA
SULLA POLITICA DELLE TELECOMUNICAZIONI**

5^o Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 22 FEBBRAIO 1984

Presidenza del Presidente SPANO Roberto

INDICE

Audizione del dottor Domenico Faro, presidente della società «Italtel», della dottoressa Marisa Bellisario, amministratore delegato, dell'ingegner Salvatore Randi, direttore generale e del dottor Aldo Zana direttore delle relazioni esterne

PRESIDENTE	<i>Pag. 3, 9, 12 e passim</i>	BELLISARIO	<i>Pag. 4, 12, 13 e passim</i>
COLOMBO Vittorino (V.) (DC)	20	FARO	3, 19
LIBERTINI (PCI)	9, 11, 13 e passim		
LOTTI (PCI)	20		
MASCIADRI (PSI)	11		
PINGITORE (Sin. Ind.)	12		

Audizione del ragionier Renato Riverso, presidente ed amministratore delegato della «IBM-Italia», dell'ingegner Ennio Presutti, direttore generale e dell'ingegner Carlo Rocchi, direttore per le pubbliche relazioni

PRESIDENTE	<i>Pag. 22, 27, 28 e passum</i>	PRESUTTI	<i>Pag. 30, 31, 34 e passim</i>
COLOMBO Vittorino (V.) (DC)	27, 31	RIVERSO	22, 28, 29 e passim
LIBERTINI (PCI)	27, 29, 30 e passim		
MASCIADRI (PSI)	27, 33		

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

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, per la società «Italtel», il presidente, dottor Domenico Faro, l'amministratore delegato, dottore Marisa Bellisario, il direttore generale, ingegner Salvatore Randi ed il direttore delle relazioni esterne, dottor Aldo Zana; per la «IBM-Italia», il presidente ed amministratore delegato ragionier Renato Roverso, il direttore generale ingegner Ennio Prestutti ed il direttore per le pubbliche relazioni ingegner Carlo Rocchi.

I lavori hanno inizio alle ore 9,45.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulla politica delle telecomunicazioni.

Sono in programma oggi le audizioni dei rappresentanti dell'«Italtel» e dell'«IBM-Italia».

Se non si fanno osservazioni, verranno ascoltati innanzitutto i rappresentanti dell'«Italtel».

Vengono quindi introdotti il dottor Domenico Faro, la dottore Marisa Bellisario, l'ingegner Salvatore Randi ed il dottor Aldo Zana.

Audizione del dottor Domenico Faro, presidente della società «Italtel», della dottore Marisa Bellisario, amministratore delegato, dell'ingegner Salvatore Randi, direttore generale e del dottor Aldo Zana, direttore delle relazioni esterne.

PRESIDENTE. Ringrazio anzitutto i nostri ospiti per aver accolto l'invito ad essere convenuti presso la nostra Commissione per l'indagine conoscitiva che stiamo svolgendo. Tale indagine conoscitiva, voglio ricordarlo, non è una ripetizione pura e semplice della precedente indagine conclusasi per l'interruzione della scorsa legislatura mentre era in

discussione uno schema di documento conclusivo, ma — per gli avvenimenti che si sono succeduti in questi mesi — è diventata un'indagine che non solo aggiorna, ma che approfondisce alcuni aspetti che riguardano la politica delle telecomunicazioni nel nostro paese e all'estero. Le audizioni che finora abbiamo svolto confermano questa opinione e ci attendiamo quindi, anche dalle audizioni di oggi e dalle successive, un ulteriore contributo alla comprensione dei problemi principali sui quali bisognerà in tempi rapidi addivenire a decisioni che riguardino non solo le società interessate e la finanziaria del settore pubblico, ma il Parlamento e il Governo.

Ricordo peraltro che le questioni sulle quali la Commissione ritiene particolarmente opportuno un approfondimento sono state indicate in una lettera che questa Commissione stessa ha inviato ai suoi interlocutori per questa indagine.

Incidentalmente, volevo dare notizia che l'«Olivetti», i cui rappresentanti abbiamo sentito la settimana scorsa, ci ha fatto pervenire fotocopia di una lettera indirizzata nel 1981 all'allora Ministro delle poste e delle telecomunicazioni a proposito di una loro disponibilità a collaborare con la «Italtel» per la messa in opera di una rete-dati nazionale. La lettera è a disposizione di chi ne volesse copia; a mio avviso, ne emergono elementi di correzione rispetto all'opinione che ci eravamo formati quando il presidente della «Olivetti» ce ne aveva parlato.

Do quindi senz'altro la parola al dottor Faro.

FARO. Nell'ambito del gruppo IRI-STET è assegnata all'«Italtel» la produzione industriale di apparati e sistemi di telecomunicazioni e di telematica. I problemi affrontati da questa Commissione nell'ambito dell'indagine conoscitiva da essa promossa sono senza dubbio vitali per lo sviluppo del «Raggruppamento Italtel»; vi siamo pertanto grati, signor Presidente e onorevoli Commissari, della convocazione, che ci offre una nuova, importante occasione per presentare la posizione e le aspettative del nostro gruppo, nel quadro del riassetto e del potenziamento

dell'intero sistema delle telecomunicazioni italiano.

Prima di dare la parola all'amministratore delegato, dottore Bellisario, alla quale lascio il compito di esporre in modo più esauriente i problemi alla nostra attenzione, con tutti i necessari ragguagli sull'«Italtel» e sulla sua attività presente e futura, desidero esporre alcune brevi osservazioni preliminari. Anzitutto, sono lieto di confermare che nel 1983 l'azienda ha conseguito risultati eccezionali di equilibrio economico, portando in tal modo a compimento, in anticipo sul previsto, il piano di risanamento che circa tre anni fa era stato programmato. La realizzazione di questo importante obiettivo costituisce una premessa solida e concreta per affrontare nel modo più efficace tutte le azioni di rilancio e di rafforzamento dell'azienda, nel tormentato quadro dei nuovi assetti che vanno formandosi, in Europa e nel mondo, nelle strutture industriali. Devo aggiungere, inoltre, che è in fase di avanzato conseguimento il pressochè totale rinnovo dei prodotti più importanti, ad esempio centrali di commutazione pubblica, centrali di commutazione privata, terminali per nuovi servizi avanzati. In queste condizioni, l'azienda è in grado di svolgere un ruolo attivo e di primo piano per lo sviluppo delle telecomunicazioni in Italia, per assicurare al nostro paese la presenza di un'adeguata e significativa quota di *know-how* originale e per espandere la penetrazione dei nostri prodotti nei mercati europei.

Perchè lo sforzo messo in atto dalla nostra azienda possa continuare con successo, è indispensabile lo stabilizzarsi di un quadro di riferimento certo e chiaro che, attraverso una maggiore razionalità delle strutture ministeriali e gestionali, assicuri da un lato la disponibilità del Piano nazionale delle telecomunicazioni completo e sistematicamente aggiornato, dall'altro instauri fra fornitore e gestore un rapporto di committenza, sulla base di programmi di fornitura possibilmente di impegno pluriennale e sotto il segno della certezza. Il che si traduce, come è ben noto, nella possibilità per il gestore di effettuare gli investimenti previsti secondo le indicazioni del Piano nazionale stesso, al fine

di garantire una copertura finanziaria sufficientemente anticipata rispetto al corso dell'anno di fornitura. Non vi è nulla di più deleterio per un'azienda di telecomunicazioni, che lavora con processi produttivi almeno semestrali, che essere sottoposta a frequenti e reiterati *stop and go*: l'Italia è l'unico paese industrializzato che opera in questa dannosa incertezza. Pertanto, nel mettere a vostra completa disposizione tutte le considerazioni dell'«Italtel» per facilitare l'assunzione di ogni elemento utile per il vostro lavoro, formulo l'auspicio che quanto prima, grazie alle indicazioni finali che questa Commissione intenderà dare, possano prendere concreta realtà le condizioni indispensabili per un definitivo rilancio delle telecomunicazioni italiane con tutti i vantaggi ed i benefici non solo per l'utenza, ma anche per chi opera nel difficile e combattuto settore manifatturiero.

Passo ora la parola all'amministratore delegato, dottore Marisa Bellisario, per l'inquadramento delle attività dell'«Italtel».

BELLISARIO. Ringrazio a mia volta dell'invito e dell'opportunità che ci viene offerta in questa occasione; credo sia mio dovere esprimere apprezzamento per l'interesse del Senato nei confronti del settore delle telecomunicazioni che è certamente strategico per lo sviluppo dell'intero paese.

La necessità di ristrutturare l'assetto delle telecomunicazioni italiane, razionalizzando le gestioni che sono oggi divise, è certamente una premessa per garantire l'autofinanziamento e lo sviluppo del settore. Noi ritenevamo che l'instabilità dell'assetto attuale venga evidenziata dall'incertezza che ancor oggi esiste sul piano degli investimenti della SIP per il 1984. Siamo alla fine di febbraio del 1984 e ancora non conosciamo il programma di produzione e di investimenti, per quello che ci riguarda, per il secondo trimestre del 1984. La SIP ha un programma di investimenti 1984 per 4.200 miliardi coerente con il Piano nazionale delle telecomunicazioni, sul quale abbiamo basato il nostro piano e che comunque comporta per noi un problema di cassa integrazione. Il programma SIP venne però condizionato alcuni mesi fa, dalla SIP stessa, al verificarsi di un certo numero di

circostanze legate a fattori esterni (le tariffe, i fondi di dotazione, la cassa conguaglio ...), circostanze in assenza delle quali, secondo le valutazioni della SIP, il programma di investimenti si ridurrebbe da 4.200 miliardi a 2.000 miliardi, con conseguenze drammatiche per il settore. Tali conseguenze infatti provocherebbero la crisi del settore, con conseguente necessità di cassa integrazione straordinaria e problemi di occupazione dell'ordine di grandezza di 30.000 unità, e questo considerando evidentemente sia le industrie manifatturiere sia l'indotto. Quindi questo è uno scenario assolutamente drammatico che peraltro non trova la sua giustificazione in quella che è la domanda del mercato, che corrisponde al programma normale di investimenti SIP. Questa domanda era stata ipotizzata, nel piano approvato dal CIPE nel 1982, a livello di 4.200 miliardi.

Questa situazione, meglio di ogni altra, mette in evidenza la instabilità del settore e la impossibilità per le aziende manifatturiere di operare con programmi industriali, che necessariamente devono essere pluriennali, in uno scenario di così breve termine. Tutti i paesi industriali che producono questo tipo di prodotti possono disporre di programmi pluriennali.

Ho visitato due settimane fa, per esempio, un'industria francese e quando ho chiesto quali programmi erano stati formulati mi è stato risposto che c'erano già gli ordini non solo per tutto il 1984 ma anche per il 1985. Questa situazione di instabilità in Italia è, secondo noi, inaccettabile, e certamente dipende anche dall'assetto irrazionale che attualmente hanno le telecomunicazioni nel nostro paese e dalla pluralità delle gestioni. Di conseguenza, ci auguriamo che la riforma, che attualmente è allo studio del Ministero delle poste, abbia come obiettivo primario la razionalizzazione dell'assetto del settore e sia capace di fornire capacità di autofinanziamento alle telecomunicazioni; questo può avvenire anche nel nostro paese visto che esiste in tutti gli altri paesi.

Vorrei ricordare che il piano di risanamento e rilancio della «Italtel» elaborato nel 1981 si basava sul Piano nazionale delle telecomunicazioni, che è stato approvato dal

CIPE nel 1982. Se si realizzasse una drastica riduzione degli investimenti previsti, ipotizzata in quasi 2.000 miliardi, e che ci auguriamo non si verifichi, questo vanificherebbe tutti gli sforzi nostri e delle altre aziende del settore. Comunque, ritengo sia nostro dovere dire che, se si dovesse realizzare una riduzione così drastica, o anche meno drastica, degli investimenti, saremmo obbligati ovviamente a rivedere il nostro programma industriale; infatti, questo prevede come una delle ipotesi di base, che riteniamo qualificante e importantissima, la presenza in Italia di un'azienda nazionale, la nostra, con autonomia di ricerca e sviluppo, che si può mantenere a certi livelli di investimento e non certamente al di sotto. D'altra parte, la domanda del mercato prospetta l'importanza strategica del settore e conferma, secondo noi completamente, la necessità per tutti i paesi industriali — quindi anche per il nostro, se vuole continuare a considerarsi tale —, di essere presenti tecnologicamente non solo dal punto di vista produttivo-distributivo in questo mercato.

Il preconsuntivo «Italtel» 1983 evidenzia, come ricordava prima il presidente Faro, un miglioramento rispetto al programma. Nella documentazione che vi è stata fornita trovate il piano quinquennale aggiornato per il periodo 1984-1988. La prechiusura 1983 prefigura una perdita perché è stata elaborata l'anno scorso; il preconsuntivo e il progetto di bilancio che presenteremo al consiglio nelle prossime settimane evidenziano invece un miglioramento rispetto a quella ipotesi e quindi l'anticipo di un anno nel risanamento economico-finanziario dell'azienda rispetto a quello che avevamo prospettato nel 1981 quando abbiamo sviluppato i nostri programmi di risanamento. Naturalmente siamo soddisfatti di questi risultati e lo siamo anche, ne parlerò subito dopo, dei risultati tecnologici che abbiamo raggiunto e stiamo raggiungendo. Naturalmente meno soddisfatti sono i nostri concorrenti perché questa azienda nel 1980-1981 veniva data ormai per decotta. Non c'è dubbio che il mercato italiano delle telecomunicazioni è appetibile come terra di conquista per i produttori che già esistono e per altri che ancora non sono

presenti sul nostro mercato. È ovvio che questi produttori potrebbero avere grosse rendite dall'assenza di una azienda nazionale nel settore perchè potrebbero gestire, con la massima libertà, licenze anche solo parziali e limitarsi a distribuire prodotti importati, così come avviene in paesi dove l'industria nazionale non esiste.

Voglio ricordare che la bilancia dei pagamenti italiana è positiva per il settore telecomunicazioni: è stata positiva per il 1982 di oltre 250 miliardi; per il 1983 sarà circa allo stesso livello. Questa è la conseguenza anche della presenza di un'azienda nazionale. Ricordo che per l'informatica, dove non abbiamo un'azienda nazionale, il bilancio è negativo per oltre 200 miliardi e questo, secondo me, non è casuale.

Vorrei dare molto brevemente alcuni dati, perchè i dettagli si possono trovare nella documentazione; i dati sul preconsuntivo sono evidenziati nel documento preparato per questa audizione: naturalmente sono dati ancora provvisori. Il fatturato 1983 ha raggiunto circa 1.100 miliardi ed è più che raddoppiato rispetto ai 500 miliardi del 1980. Nello stesso periodo, il fatturato *pro capite* è passato da 17 a 50 milioni; è ovvio che 17 milioni sono troppo pochi, mentre 50 milioni del 1983 sono, secondo noi, ragionevoli: questo viene evidenziato dal risultato positivo raggiunto, tenendo conto della integrazione che esiste dal punto di vista produttivo, integrazione verticale molto spinta.

Nel 1983 i nostri oneri finanziari sono stati ancora estremamente elevati, il 13 per cento sul fatturato, però con una netta riduzione rispetto al 1982, anno in cui gli oneri finanziari avevano toccato il 20 per cento del fatturato.

Nello stesso 1983, l'indebitamento è stato ridotto e mi sembra rilevante ricordare che nello stesso anno abbiamo avuto un risultato positivo dal punto di vista finanziario della gestione per cui, in una prossima assemblea, è previsto un aumento di capitale.

In questo stesso periodo è stata portata avanti la trasformazione organizzativa dell'azienda che da monolitica si è trasformata in raggruppamento di aziende e con organizzazioni, all'interno delle varie aziende, per divisione specializzata, per prodotto-mercato.

Il *management* ha avuto un rinnovamento che credo non trovi eguali in altre aziende; il rinnovamento era necessario dato il congelamento che aveva avuto per tre anni e per la necessità di affrontare con professionalità e metodi diversi l'innovazione tecnologica e il miglioramento dell'efficienza dell'azienda. In questo periodo sono entrati in azienda oltre 40 nuovi dirigenti e ne sono usciti oltre 50.

Tale cambiamento ha, peraltro, dato spazio al valido *management* di cui l'azienda già disponeva.

Il processo di innovazione tecnologica è stato portato avanti con una certa aggressività. Nel 1980, infatti, l'elettronica rappresentava il 20 per cento della nostra produzione, mentre nel 1983 essa si è attestata su una percentuale del 40 per cento. Se si considera, inoltre, che nel medesimo arco di tempo il fatturato è più che raddoppiato, si può avere un quadro abbastanza preciso dell'aumento dell'elettronica nella nostra produzione.

Per quanto riguarda la commutazione pubblica è opportuno ricordare che nel 1980 i sistemi elettronici rappresentavano poco meno del 5 per cento delle linee da noi prodotte; si trattava, in pratica, soltanto di prototipi. Nel 1983, questa percentuale è salita al 20 per cento.

La nostra presenza nel mercato nazionale delle telecomunicazioni pubbliche è molto importante: la «Italtel» ha, infatti, confermato la propria posizione di *leader* di mercato in Italia con una quota complessiva del 47,6 per cento. Nella commutazione pubblica la quota di mercato 1983 è stata del 54 per cento e raggiunge il 70 per cento circa considerando le tre aziende operanti per il sistema nazionale, che sono la «Italtel», la GTE e la «Telettra». Nel settore delle trasmissioni la nostra quota di mercato è ammontata al 39 per cento. Si tratta, nell'insieme, di percentuali analoghe a quelle di altre aziende che operano nei paesi industrializzati.

Credo che valga la pena di ricordare che abbiamo una presenza *leader* nel paese anche nel settore della telematica, per lo meno per quanto riguarda taluni prodotti. In particolare, la nostra quota di mercato per i centralini elettronici (PABX) oscilla tra il 35 ed il 45 per cento; la ripresa ha avuto inizio nel 1983, dopo un periodo in cui la nostra quota

8^a COMMISSIONE5^o RESOCONTO STEN. (22 febbraio 1984)

di mercato era sensibilmente diminuita. Ciò è stato possibile per il rinnovamento delle produzioni attuato negli ultimi anni. Nel settore dei terminali telefonici la nostra presenza raggiunge, attualmente, la percentuale del 60 per cento.

In totale, il fatturato della «Italtel-Telematica» è ammontato, nel 1983, a 240 miliardi, mentre il fatturato dei PABX, dei telefoni e dei terminali, ha superato, nello stesso anno, i 120 miliardi di lire. Si tratta, pertanto, di produzioni molto importanti e significative. È chiaro che per noi la presenza nel settore della telematica non assume il significato di opzione, bensì quello di necessità. È una presenza che va ulteriormente sviluppata ed alla quale è, peraltro, legato il futuro del nostro insediamento industriale di Santa Maria Capua Vetere, il cui organico è attualmente di 4.000 unità, metà delle quali è addetta alla produzione di PABX e apparecchiature di telematica.

Il nostro programma prevede lo sviluppo della telematica, compensando, per quanto possibile, eventuali diminuzioni che possano verificarsi nel settore della commutazione, che occupa oggi gran parte del personale.

Per quanto riguarda la liberalizzazione dei mercati (la cosiddetta *deregulation*), essa assume aspetti differenziati nei diversi paesi e nelle telecomunicazioni pubbliche e private. Il mantenimento di una certa *regulation* nelle telecomunicazioni pubbliche è ormai un *trend* abbastanza generalizzato in Europa, che trova, peraltro, un suo parallelo anche negli Stati Uniti d'America. Quando si parla di *deregulation* negli USA si dimentica spesso che tale *deregulation* è riferita soltanto alle *long distances*, cioè alle chiamate continentali. Il traffico locale, invece, è ancora completamente regolato. Inoltre, si deve tener conto del fatto che le compagnie locali degli USA sono assimilabili, almeno con riferimento alle dimensioni, alle società d'esercizio nazionali europee.

Riteniamo corretto andare in direzione di un processo prudente e guidato di *deregulation* nel settore della telematica. È però da lamentare il fatto che in Italia si seguano criteri di omologazione assai poco rigidi. Si

omologano, infatti, tutti i prodotti per i quali sia richiesta l'omologazione. Non è certamente questa la politica che si segue in Francia, nella Repubblica Federale di Germania od in altri paesi europei. Questa situazione trova un suo preciso riscontro nelle cifre: infatti, i PABX di produzione straniera disponibili in Italia sono undici o dodici soltanto nella fascia delle capacità mediograndi, contro i due della Francia ed i tre della Repubblica Federale di Germania.

Tali cifre, indicano, meglio di qualsiasi altra spiegazione, la necessità di ricercare un orientamento diverso. Non dico che si debba andare verso la chiusura del nostro mercato; dico, però, che come in altri paesi europei si utilizza l'omologazione come strumento per favorire e promuovere l'industria nazionale, così dovrà essere fatto anche in Italia, almeno fino a quando gli altri paesi continueranno a comportarsi nel modo fino ad oggi seguito.

D'altra parte, in Italia sia la Pubblica amministrazione che gli enti locali (quegli stessi enti locali che poi alzano la voce quando sorgono problemi di occupazione in alcuni stabilimenti), responsabili, questi ultimi, di gestire la propria realtà territoriale, quando devono acquistare un PABX normalmente si orientano — a parità di prezzo e di prestazioni — verso centraline importate, mentre avrebbero magari la possibilità di comprare quelle prodotte nelle fabbriche delle rispettive zone.

Conformemente agli impegni precedentemente assunti, nel settore della telematica abbiamo dedicato alla ricerca e sviluppo circa 250 addetti. Ricordo che la nostra presenza in Italia è maggioritaria nei settori dei PABX e dei telefoni, con un fatturato ed un livello di occupazione di gran lunga superiori a quelli di qualsiasi altro operatore del settore.

Per quanto riguarda la commutazione elettronica, sono state messe a punto le centrali digitali «Proteo» di prima generazione, che è ormai prodotto regolarmente e del quale abbiamo consegnato alla SIP 160.000 «linee equivalenti» solo nel 1983, un numero superiore al totale prodotto dal 1980 al 1982. Il

«Proteo» della seconda generazione (l'UT 10/3) è attualmente in fase di messa a punto finale da parte della SIP e se ne prevede l'omologazione nel giro di qualche mese; pertanto, già entro la fine dell'anno, dovrebbe essere attivato un certo numero di linee basate su tale sistema.

Parallelamente, sono state avviate a Terni le prove di sistema del GTD5C progettato dalla GTE, che affianca l'UT 10/3 come sistema di breve termine nell'ambito del sistema nazionale. Anche per questo sistema si prevede l'omologazione nel giro di qualche mese.

Sempre a proposito del sistema nazionale di breve termine, la «Telettra» sta sviluppando il concentratore MC 240, che sarà messo a punto nel 1985.

Ci confrontiamo quasi quotidianamente con la concorrenza in gare internazionali. In alcuni casi abbiamo offerto congiuntamente i sistemi UT 10/3 e GTD5C in altri uno solo dei due, a seconda delle situazioni specifiche. Nel corso degli ultimi dodici mesi abbiamo partecipato a circa diciotto gare soltanto per quanto riguarda la commutazione elettronica, per un totale di circa 650 milioni di dollari. In sei di queste gare siamo posizionati nei primi posti, la qual cosa, ovviamente, non significa ancora nulla, però ancora non è stata presa la decisione per nessuna di queste gare, che hanno tempi molto lunghi. Peraltro i tempi, in quest'ultimo periodo, tendono ad essere allungati da considerazioni finanziarie da parte dei paesi intermedi: ricordo che le gare, in generale, sono indette da paesi che non hanno costruttori locali, quali sono i paesi dell'America latina, dell'Africa, cioè paesi in via di sviluppo. In queste gare ci siamo trovati sia con i giapponesi della NET, sia con la «Ericsson», sia con la ITT. Devo dire che ITT, «Ericsson» e NET in tutte le gare cui abbiamo partecipato sono posizionati meglio e i loro nomi emergono sempre. Non abbiamo ancora trovato la AT & T in queste gare e riteniamo che ciò dipende dal fatto che la centrale telefonica in versione europea della AT & T non è ancora disponibile, anche se sembra che la AT & T abbia partecipato a qualche gara in Gran Bretagna.

La competitività del nostro sistema è provata, come dicevo, dall'apprezzamento che abbiamo ricevuto nelle gare, e che speriamo venga confermato dall'assegnazione a noi di almeno uno dei contratti per i quali concorriamo, secondo quello che è il nostro obiettivo per questo anno; la presenza nella rosa ristretta dei candidati in sei gare ci fa ben sperare.

Lo sviluppo del sistema a medio termine UT 100 è iniziato in collaborazione con GTE e «Telettra», con obiettivi che vengono indicati nella documentazione.

Vorrei a questo punto ricordare che per quanto riguarda i nuovi accordi, di cui molto si è parlato, specialmente per quanto riguarda la commutazione elettronica, inizieremo quest'anno a considerarne la possibilità, ma solo in termini di rafforzamento ed estensione di quelli già esistenti. La commutazione elettronica è un settore che richiede enormi investimenti; vi sarà una concentrazione di produttori e di sistemi. Riteniamo quindi, che sia nostro dovere, come operatori del settore, esplorare continuamente la possibilità di accordi che tendano a rafforzarci. Riteniamo, però, che la nostra alleanza con GTE e «Telettra» sia solida e tale da darci una prospettiva importante e la possibilità di operare con successo sul mercato. Stiamo, dunque, considerando la possibilità di rafforzarci e, dicendo questo, penso ai due obiettivi base che si devono avere nel discutere gli accordi, e naturalmente parlo dal punto di vista industriale. Gli accordi si fanno soltanto per avere una tecnologia nuova e avanzata o per avere più quote di mercato. Se, con accordi ulteriori, troveremo la possibilità di rafforzare la tecnologia e le quote di mercato, allora faremo questi accordi, altrimenti non li faremo. Vorrei sottolineare che l'argomento delle quote o volumi di mercato è in generale più rilevante e più complicato che non l'argomento della tecnologia, perché sulla tecnologia ci si mette sempre d'accordo, mentre è più difficile mettersi d'accordo sui volumi che coinvolgono i risultati di bilanci. Nell'ambito dell'esame, che ci proponiamo di fare, per l'allargamento e il rafforzamento eventuale degli accordi che abbiamo già in essere, daremo priorità, per quanto possibile,

ad aziende europee, perchè riteniamo ciò corretto nell'ottica delle direttive CEE emanate e annunciate, e nell'ottica di una possibile apertura dei mercati europei.

Per quanto riguarda la telematica, stiamo procedendo con il completamento del nostro catalogo, mediante accordi di tipo specifico per segmento di mercato e di prodotto. In base a questa politica abbiamo finora concluso accordi con varie aziende; ad esempio con la «Siemens» per le centrali digitali, sulle quali abbiamo fatto un notevole lavoro per il progetto, lavoro che ci è stato utile per lanciare nuovi servizi e produzioni e riprendere quote di mercato. Abbiamo accordi con la «Sesa» francese per le reti private a commutazione di pacchetto; abbiamo una serie di accordi, che sono in corso di definizione, con piccole aziende tecnologiche che ci permetteranno di arricchire in modo determinante il nostro catalogo. Stiamo anche esaminando, come è noto, accordi con grandi produttori, però sempre nell'ottica di alleanze per segmento di mercato e di prodotto, misurando gli accordi in base ai ritorni di tecnologia e volumi. Ricordo di nuovo che la nostra presenza nella telematica in Italia è una realtà industriale che oggi conta più di 2.000 addetti e, quindi, per noi qualsiasi accordo non può che essere esaminato dando priorità ad una presenza industriale, progettuale e produttiva, in funzione delle prospettive di mercato e di esportazione. Proprio la mancanza di dette prospettive sia di collaborazione tecnologica, sia di esportazione, ci ha fatto a suo tempo abbandonare i colloqui che erano iniziati con la AT & T.

In conclusione, l'«Italtel» è oggi una realtà industriale valida e aperta a collaborazioni rivolte ad un reale sviluppo di tecnologie italiane, nella misura in cui queste prospettive di collaborazione permettono volumi aggiuntivi, in particolare per l'esportazione. Vorrei affermare in questa sede che il sistema per la commutazione elettronica «Proteo» è oggi una realtà che comincia a dare, a noi come azienda e quindi al paese, i ritorni degli investimenti fatti. Su ciò abbiamo i dati.

I ritardi e gli errori del passato non possono far dimenticare la realtà che oggi è stata

realizzata o è in corso di realizzazione con le prospettive del domani. I sistemi di comunicazione elettronica, che abbiamo realizzato e stiamo realizzando, rappresentano gli unici progetti sistematici realizzati nel paese negli ultimi venti anni. Questo lo posso affermare perchè ho preso parte, sia pure verso la fine, all'altro grande sviluppo e alle altre grandi occasioni mancate del nostro paese. Cioè lo sviluppo da parte dell'«Olivetti» dell'ECEA 9.300. Ricordo che solo per la centrale UT10/3, alla fine di quest'anno, avremo investito 1.000 anni-uomo di ricerca e sviluppo e che, in totale, sul progetto «Proteo», sono stati investiti più di 4.000 anni-uomo. In parte possono anche essere stati spesi male, come ho già detto, e mi riferisco ai ritardi, agli errori ed al costo. Il «Proteo» è tuttavia oggi una realtà importante ed un progetto di cui ritengo il nostro paese debba tener conto e su cui debba capitalizzare.

PRESIDENTE. Invito i colleghi della Commissione a passare alle domande per precisazioni ed approfondimenti rispetto all'introduzione che ci è stata esposta ed alle questioni che si sono poste precedentemente nelle audizioni che abbiamo tenuto nel corso della nostra indagine.

LIBERTINI. Mi scuso personalmente con la dottoressa Bellisario per essere arrivato con un po' di ritardo. Volevo rivolgere alcune domande; sono naturalmente domande che forse investono aspetti coperti dal segreto commerciale, per cui io non le chiedo, dottoressa Bellisario, di rispondere a tutto; può anche non rispondere e la comprenderò.

Innanzitutto faccio una premessa a nome del nostro Gruppo, e cioè che noi siamo fortemente interessati allo sviluppo del sistema nazionale di comunicazione pubblica, siamo fortemente sostenitori di uno sviluppo e di un ruolo dell'industria a partecipazione statale in questo campo e, per quel che riguarda il «Proteo», ad esempio, esso è anche un nostra scommessa ed è quindi da tale ottica che formulerò le mie domande.

Nelle considerazioni, dottoressa Bellisario, da lei svolte, ma anche nel testo scritto che ci è stato consegnato, a proposito della com-

mutazione pubblica ci sono due passaggi che mi sembrano fra di loro in qualche modo connessi. Parlando della realizzazione del «Proteo», lei afferma che all'ago elettronico ed al *software* si sta lavorando negli stabilimenti americani ed italiani per risolvere alcuni problemi. A pagina 25 del fascicolo consegnatoci è scritto: «Il *software* è attualmente in fase di completamento presso i laboratori della GTE a Phoenix, negli Stati Uniti, ad opera di un gruppo misto di specialisti «Italtel» e GTE». Più avanti, a pagina 29, si legge che «il progetto e lo sviluppo dei futuri sistemi digitali per la commutazione pubblica richiedono investimenti molto ingenti, (...) l'accesso alle tecnologie più avanzate e la disponibilità di mercati più ampi di quelli nazionali con dimensioni europee. Gli obiettivi di avere un giusto ritorno di questi investimenti e di realizzare i volumi e le economie di scala necessari a competere sui mercati internazionali suggeriscono l'opportunità di altre eventuali alleanze industriali, correlate allo scenario che si realizzerà nel futuro, in particolare nell'ambito della Comunità europea ...». Nelle precedenti audizioni tenutesi presso questa Commissione, i rappresentanti della «Face Standard» ed altri hanno ripetutamente sottolineato le difficoltà di realizzare il *software* che serve per una centrale di commutazione elettronica di una certa dimensione ed hanno ricordato anche le difficoltà incontrate in Svizzera ed in Inghilterra per le quali si è deciso di rinunciare ad un sistema nazionale. Vorrei perciò domandarle se questi passaggi, in tale quadro di dichiarazioni, significano che concretamente l'«Italtel» sta pensando ad allargare i poli, cioè ad avere altri *partners* oltre alla GTE, anche se non in sostituzione, dal momento che questo lei lo ha escluso. Un insieme di cose potrebbe far pensare ad una possibilità di negoziato per un allargamento — siccome di possibili *partners* europei non ce ne sono tanti — con la «Face». Le chiedo quindi se esiste questa prospettiva perché mi sembra un punto importante; aggiungo subito che in tale possibilità non vediamo nessuno scandalo.

Si è parlato di due poli di commutazione pubblica e si è parlato di due poli di commu-

tazione, l'uno pubblico, l'altro no: sappiamo che vi sono problemi di scelta tra due insediamenti esistenti in Italia — e non parlo ora della «Philips» — per cui tutto è possibile. Vorrei capire, fin dove lei può dirmelo, se questa prospettiva di allargamento che lei adombra è concreta e in che termini può essere delineata; questa era la prima domanda che volevo porle.

La seconda domanda riguarda la telematica. Lei ha detto prima che negli accordi internazionali più che le tecnologie contano i volumi; capisco perfettamente questa sua affermazione che riguarda poi i bilanci, il fatturato e gli altri rapporti commerciali. Nello spettro degli eventuali *partners* per lo sviluppo della telematica, quali *partners* sono più congeniali all'«Italtel» dal punto di vista tecnologico? Comprendo bene che in un eventuale accordo conta molto il parametro dei volumi, però la mia domanda riguarda in particolar modo il punto di vista tecnologico e questo perchè non ci sia uno spostamento delle famiglie di prodotti. Vorrei avere in proposito un suo giudizio, che in questa sede è accademico perchè la trattativa deve essere portata avanti a mani libere e, quindi, considerando l'insieme dei fattori; tuttavia mi interessa conoscere il suo parere sugli eventuali *partners* della telematica, dal punto di vista della integrazione tecnologica.

Vorrei però porre anche una terza questione: mi interessa sapere se lei pensa che, non ora per l'«Italtel», ma per il sistema pubblico nel suo insieme — e qui parlo di servizi e produzioni — sia più conveniente addivenire ad accordi omogenei — cioè quelli fatti orizzontalmente, con un solo gruppo per tutte le attività —, oppure non convenga al sistema pubblico avere una strategia di accordi differenziati, non solo per i servizi, ma anche per le produzioni.

Per essere chiaro, vorrei sapere se, per esempio, sia più utile un accordo che riguardi la commercializzazione dei servizi della SIP, la telematica, la componentistica o se invece sia più utile, in via di principio, salvo i contenuti degli accordi che sono decisivi, una strategia più articolata.

Lei ha parlato anche di un'altra questione: della preoccupazione per la caduta del pro-

gramma di investimenti; queste preoccupazioni sono anche nostre e le abbiamo esternate ripetutamente. In riferimento alle cose dette qui, riguardanti il CIPE, colgo l'occasione per informarla che per quel che riguarda noi, siamo disponibili a che il Parlamento faccia un grande sforzo anche finanziario per garantire lo sviluppo dei programmi di investimento ma condizioniamo questo sforzo alla definizione legislativa del settore perché non intendiamo che questo sforzo sia vanificato dalla irrazionalità di cui le parlavo. Fatta questa premessa (e chiarito quindi che noi siamo per garantire un programma di investimento e per compiere uno sforzo maggiore di quello chiesto a quelle condizioni) vorrei domandarle però: nel caso in cui questo programma di investimento non fosse mantenuto, le vostre prospettive dal punto di vista occupazionale sono di stabilità, di decremento, di mobilità interna?

Quarta questione: si registra una caduta nel mercato telefonico interno tradizionale; c'è una caduta delle domande di allacciamento che ha portato a una riduzione delle giacenze, e questo vi interessa come produttori per un riflesso abbastanza diretto. Quale analisi fa lei di questa caduta del mercato? Quali fattori vi contribuiscono? In particolare il numero degli allacciamenti è troppo basso, troppo alto? È un problema di domanda che è più elastica di quel che si pensava o vi sono altri fattori?

L'ultima questione riguarda invece i rapporti che esistono tra voi e il Centro Studi e laboratori telecomunicazioni (CSELT) sotto l'aspetto della ricerca. Più in generale, quale giudizio dà della funzione attuale dello CSELT e quale potrebbe essere secondo lei in prospettiva il suo ruolo? Questo è un punto poco toccato ma mi sembra di notevole rilievo dal punto di vista delle strutture di ricerca.

MASCIADRI. Siamo evidentemente alla seconda indagine conoscitiva, l'augurio mio è che non ce ne sia una terza.

LIBERTINI. Contro il proverbio!

MASCIADRI. La realtà con la quale dobbiamo fare i conti, che abbiamo dinanzi in

un settore in formazione e in evoluzione come questo, è mutevole e, se non si opera velocemente, c'è il rischio che tra un anno o due si sia costretti, nella realtà delle cose, a fare una terza indagine.

Dottorella Bellisario, con alcuni colleghi presenti, per esempio Libertini, e con altri che ci hanno lasciati, siamo venuti due anni e mezzo fa a Milano ed abbiamo ascoltato da lei un'interessante relazione in merito all'azienda «Italtel» che allora appariva decotta, come ha avuto modo di dire. Ci meravigliammo un po' tutti allora quando lei, per andare a risanare l'«Italtel», esprimeva per lo meno una decina di condizioni; ci preoccupò soprattutto il numero delle condizioni che lei aveva elencato per puntare in maniera definitiva al risanamento dell'«Italtel». La mia domanda, tutto ciò premesso, è la seguente: quali di quelle condizioni alle quali faceva riferimento si sono verificate e quali no? Per quali motivi e, semmai, per colpa di chi non si son verificate quelle condizioni determinate?

In secondo luogo vorrei avere da lei, se possibile, una valutazione dell'accordo Olivetti-AT & T, relativamente ai vantaggi e eventualmente ai temuti svantaggi.

Un'altra domanda è questa: ho notato che nella sua relazione, nella prima parte almeno, ha parlato lungamente, anche con partecipazione e passione, delle vicende della SIP alla quale naturalmente siete collegati. Il riferimento era ai 4.200 miliardi di investimenti promessi in altri tempi e ancora recentemente ribaditi e lei ha sottolineato il grave rischio che, per il mancato aumento o per altre ragioni, la SIP riduca a 2.000 miliardi l'impegno. Ora, lei ha parlato con partecipazione anche per la ragione che il cordone ombelicale e naturale che vi lega alla SIP vi costringe a questo tipo di ragionamento. Vorrei quindi sapere in quali proporzioni esiste questo legame. Le vostre difficoltà sono in rapporto diretto con quelle della SIP? Il cordone ombelicale è così solido? Dipendete completamente dalle vicende della SIP?

Infine, mi interesserebbe conoscere quanto spendete complessivamente per studi e ricerche.

Volevo poi parlare del «Proteo», ma mi pare sia un argomento che ci porterebbe troppo in là nel tempo. Semplicemente, debbo affermare che le difficoltà alle quali lei ha fatto cenno, o meglio gli errori, andrebbero evidentemente valutate. Questa potrebbe apparire storia però sarebbe opportuno anche, nel corso dell'indagine, dire i motivi degli errori ripetuti per anni sul problema del «Proteo» che hanno certamente agito da freno in una direzione verso la quale invece bisognava forse puntare. Qualche riflessione su questo bisognerebbe farla; ci vorrebbe forse un'indagine conoscitiva degli errori che si sono commessi sul «Proteo».

PINGITORE. Nella relazione della dottoressa Bellisario mi sembra di cogliere una contraddizione laddove si parla di incertezza, instabilità ed assetto irrazionale del nostro sistema con l'affermazione che il mercato italiano è appetibile. Questa mi sembra sia una contraddizione e desidererei un chiarimento circa questa espressione.

PRESIDENTE. Una delle questioni che si è posta nelle precedenti audizioni, e che comunque si pone nel dibattito e nei servizi della stampa più o meno specializzata, mi porta a formulare questa domanda: ritenete possibile una collaborazione tecnologica con la «Olivetti» e in quali settori?

Conseguentemente a questa, un'altra domanda riguarda la vostra valutazione sui rispettivi punti di forza e debolezza di quote di mercato tra «Italtel» e «Olivetti». Ho dato prima comunicazione di questa lettera inviata per documentazione dalla «Olivetti» quindi la domanda la rivolgo per chiarire un dubbio che emerge dalla lettura di questa lettera: quale collaborazione è stata ipotizzata realmente nel 1981 dall'«Olivetti» per la rete-dati all'«Italtel»?

Ritengo che le vostre informazioni e valutazioni riguardanti l'UT 10/3 sgombrino il campo da talune preoccupazioni. Tuttavia, è necessario, a mio avviso, fare maggiore chiarezza, anche perché sull'argomento sono stati già avanzati dubbi sia dall'ingegner De Benedetti che da altri. Ci si è riferiti, in

particolare, alle notizie secondo le quali il gruppo STET starebbe valutando l'opportunità di concludere accordi di collaborazione con altri gruppi di primaria importanza — come la ITT e la «Ericsson» — per ovviare alle difficoltà che il progetto «Proteo» incontrerebbe nella fase attuale. Si è parlato anche dell'enorme spreco di denaro che si verificherebbe se tale progetto non dovesse avere un esito positivo. Il problema merita, pertanto, un ulteriore approfondimento.

Vorrei inoltre conoscere le vostre valutazioni sul sistema di commutazione della AT & T. Devo dire che su tale sistema sono state generalmente espresse valutazioni positive. La mia domanda, però, vuole essere più precisa: secondo voi, può tale sistema costituire una soluzione per accelerare l'elettronificazione della rete nazionale?

Vorrei, inoltre, che mi venissero fornite informazioni — sulla base delle notizie di cui disponete e con riferimento sia ai metodi che agli obiettivi — sulla strategia seguita o che si intende seguire per la conclusione degli accordi.

Infine, vorrei conoscere le vostre valutazioni sulle ipotesi di accordo che si prospettano per il gruppo STET, nonché sulle intese che si stanno avviando (secondo quanto risulta da talune notizie apparse di recente sulla stampa) con la società «CIT-Alcatel».

BELLISARIO. Per quanto riguarda i quesiti posti dal senatore Libertini, devo riconoscere che quanto riportato nel documento da noi trasmesso alla Commissione in relazione alle prove in corso a Phoenix non è estremamente chiaro. Ci si riferisce, comunque, a prove congiunte nelle quali si integrano parti della GTD5C con parti dell'UT 10/3 utilizzando le stesse «schede». Il sistema è attualmente in fase di messa a punto.

Per quanto riguarda l'UT 10/3, lo sviluppo dello *hardware* e del *software* è attualmente concentrato in Italia, dopo una fase iniziale che ha visto uno sviluppo dell'UT 10/3 negli USA, attraverso la nostra collaborazione con una azienda americana. In relazione allo stato delle prove del sistema, devo confermare quanto ho detto prima, riservandomi, tut-

tavia, di fare più avanti ulteriori precisazioni.

Sono stati in questo periodo messi a punto sia il *software* telefonico che la diagnostica. La SIP sta procedendo alle prove di sistema e si prevede tra qualche mese il completamento della omologazione: pertanto, è ormai certo che entro l'anno l'UT 10/3 sarà installato ed in esercizio. Resta soltanto da definire il numero preciso di linee che entreranno in funzione. L'obiettivo industriale è stato comunque raggiunto. D'altro canto, è un fatto normale che *hardware* e *software* seguano, almeno in parte, vie indipendenti e diverse. È un fatto normale, quindi, che si sia già dato avvio alla produzione dello *hardware*; tuttavia, è stato possibile avviare tale produzione proprio perché si considera ormai stabilitizzata il *software*. Infatti, fino a quando il *software* non è stabilitizzato, non si può dare avvio alla produzione dello *hardware*, in quanto si corre il rischio che eventuali modifiche che si apportino al *software* «impattino» sullo *hardware*.

LIBERTINI. Questo, però, non riguarda la diagnostica.

BELLISARIO. Riguarda anche la diagnostica. Le notizie di cui lei dispone risalgono, probabilmente, a qualche mese fa.

LIBERTINI. Risalgono, più o meno, allo scorso mese di ottobre.

BELLISARIO. Proprio in quel periodo, infatti, si stava ancora mettendo a punto la diagnostica. La messa a punto della diagnostica ha provocato una serie di cambiamenti nello *hardware*. Una volta, però, che la diagnostica è stata stabilitizzata, si è potuta avviare la produzione dello *hardware*.

Se si confronta la diagnostica consegnata da noi alla SIP con quella consegnata dalla ITT o dalla «Face Standard» (mi riferisco a sistemi in corso di omologazione), ne risulta che la nostra diagnostica è stata giudicata dalla SIP stessa più completa. È vero che tutto è perfettibile; tuttavia, il sistema AXE è un sistema ormai consolidato ed offre, quindi, una diagnostica più completa: infatti,

l'AXE è un sistema che ha già qualche anno di vita, dotato, però, di una architettura centralizzata e, di conseguenza, meno moderna di quella di sistemi come l'UT 10/3 o come il 5ESS della AT & T, dotati invece di una architettura decentrata.

Il sistema AXE è l'unico ad avere ottenuto finora l'omologazione (negli ultimi mesi del 1983) da parte della SIP, mentre il sistema ITT è stato omologato soltanto nella Repubblica federale di Germania, dove è stata anche installata una centrale. L'omologazione di tale sistema in Italia è attualmente in corso ed è, circa, allo stesso punto di quella dell'UT 10/3. La diagnostica dell'UT 10/3 viene, peraltro, considerata migliore di quella del sistema ITT.

Quindi, questo è lo stato attuale della situazione.

Per quanto riguarda il problema delle omologazioni vorrei, senza dilungarmi (perché il discorso sul «Proteo» è sempre caldo), dire che il «Proteo» di prima generazione ha incontrato una serie di ostacoli e che certamente il nostro paese, negli anni Settanta, ha scelto di non introdurre la tecnica, intermedia, semi-elettronica. Ciò detto, vorrei ricordare che se guardiamo le statistiche internazionali, ufficiali, più aggiornate, possiamo rilevare che scelte analoghe a quelle compiute dall'Italia sono state effettuate da molti altri paesi. La Francia è il paese che per primo ha introdotto il sistema digitale in percentuali significative. Comunque, Stati Uniti, Inghilterra e Francia sono gli unici paesi ad avere una percentuale notevole di linee elettroniche. Però per la Francia la percentuale è del 25 per cento in totale, di cui il 10,15 per cento è rappresentato da sistemi digitali e il resto da semi-conduttori. Se guardiamo lo scenario di tutti gli altri paesi industrializzati (Germania, Svizzera, Belgio ecc.) vediamo che essi hanno fatto la stessa scelta dell'Italia e, di conseguenza, non hanno introdotto la tecnica semi-elettronica e stanno introducendo la tecnica digitale. Questo è importante ricordarlo, perché noi qualche volta pensiamo di essere peggio degli altri, mentre non sempre lo siamo.

I sistemi digitali sono in corso di installazione e omologazione in tutti i paesi del

mondo soltanto in questi anni. D'altra parte ho già ricordato che nessuno — e vorrei riaffermarlo in maniera forte e chiara — ha impedito alla «Ericsson» o FATME, alla ITT o «Face» di omologare i sistemi digitali prima di noi se questi fossero stati pronti. Infatti l'AXE è un sistema omologato soltanto alla fine del 1983 e non prima. La ITT sta ora omologando il suo sistema, non perchè ha aspettato noi, ma perchè non era pronta prima.

Per quanto riguarda il problema della possibilità e dell'interesse da parte nostra di allargare l'alleanza con GTE e «Telettra», vorrei chiarire, dato che si tratta di un discorso difficile da condurre in modo sintetico, che noi siamo perfettamente soddisfatti, come ho già detto, della nostra alleanza con GTE e «Telettra», abbiamo fatto le nostre produzioni sia dal punto di vista tecnologico sia da quello degli investimenti; e, indipendentemente da altre alleanze, riusciamo comunque a portare avanti il programma comune, con un buon ritorno degli investimenti. Ciò detto, operando nel mercato, riteniamo che si possa accelerare la disponibilità dei nuovi servizi, diminuire gli investimenti di ricerca e sviluppo, se si troverà la possibilità di nuovi accordi a completamento e rafforzamento di quelli esistenti e solo in questi termini. Di conseguenza, esamineremo le possibilità che ci verranno offerte dagli altri produttori presenti sul mercato.

Quando parlo di Europa intendo soprattutto la Comunità europea. È difficile dire se ITT e «Ericsson» sono aziende dei paesi della Comunità europea; sono comunque aziende presenti in modo importante, dal punto di vista manifatturiero, in Europa e anche in Italia e, quindi, come tali le considereremo. Infatti, abbiamo già avviato alcuni discorsi (e mi riallaccio alla domanda del presidente Spano). Vorrei qui affermare che nessuno ha in mente di risolvere eventuali problemi dell'UT 10/3 con un'alleanza con ITT o con «Ericsson», anche perchè dal punto di vista architettonico e sistemistico i sistemi ITT, «Ericsson» e UT 10/3 sono diversi tra loro e non è che si possono realizzare strane alchimie per supportare, ad esempio, con il sistema della ITT, un altro sistema. Ripeto, i

sistemi sono completamente incompatibili; gli investimenti industriali che abbiamo fatto sono, ovviamente, rivolti alla produzione dell'UT 10/3 e non sono possibili strani connubi. Quindi, per quanto riguarda il medio e breve termine non vi è dubbio che l'unica soluzione possibile, dal punto di vista tecnico, è quella di procedere con il nostro programma, sul quale, peraltro, non abbiamo alcun dubbio, proprio perchè lo stato di omologazione è comunque analogo a quello del 1240. Se dovessimo avere problemi, non li risolveremmo certamente con una collaborazione, bensì dovremmo risolverli con una licenza. Il discorso, allora, torna ad essere quello di due o tre anni fa, quando già esaminammo la possibilità di collaborazione con la «Ericsson» e non volemmo prendere la licenza. Quindi, i discorsi che avvieremo, e in parte abbiamo avviato, con ITT e «Ericsson» sono discorsi che riguardano il medio e il lungo termine e potranno essere realizzati solo nella misura in cui ITT e «Ericsson» saranno in grado di fornirci una reale collaborazione tecnologica che, però, devo dire con molta onestà, faccio molta fatica ad immaginare. Infatti, poichè l'AXE e il 1240 sono sistemi sui quali sono stati investiti centinaia di miliardi, ritengo molto difficile che possano essere abbandonati per realizzare un sistema congiunto insieme a noi. Se collaborazione riusciamo ad immaginare, sarà, forse, nella tecnologia di base, collaborazione che mi sembra più concreta e possibile e che potrebbe anche avere una sua validità. Quando si parla di tecnologia ciò può non investire tutto un sistema ma alcune tecnologie di base.

I discorsi che abbiamo avviato con aziende come la «CIT-Alcatel» sono dello stesso tipo, cioè sempre orientati al medio e lungo termine e non al breve, su un percorso ormai e comunque obbligato. Nel caso della «CIT-Alcatel», almeno a prima vista, le prospettive sembrano più concrete per una ragione molto semplice che ho ricordato prima: la «CIT-Alcatel» ha sul mercato uno dei sistemi più vecchi, perchè impostato prima degli altri, e proprio per questa ragione deve pensare al rinnovamento del sistema verso il 1987-1988, vale a dire per la stessa data per la quale noi

abbiamo come obiettivo di realizzare l'UT 100. Questi obiettivi, della «CIT-Alcatel» e nostri, potrebbero essere compatibili, almeno in una certa percentuale. A ciò si aggiunge un'altra non trascurabile considerazione di mercato: la Francia proprio in questo momento sta attuando la fusione tra «CIT-Alcatel» e «Thompson» per ottenere un fornitore unico di sistemi di telecomunicazione: questa è una «finestra» che potrebbe rappresentare una opportunità. Più di questo non è, almeno in questo momento.

Per quanto riguarda il sistema AT & T, io credo che valga la pena di ricordare un fatto molto semplice riguardo quello che può essere il contributo di questo sistema per accelerare la elettronificazione della rete italiana: la AT & T ha promesso che il primo sistema sarà installato in Europa — in Olanda — nel giugno 1985. Mi sembra quindi difficile che la AT & T possa aiutarci ad accelerare la elettronificazione della rete italiana.

Il secondo sistema, mi sembra, dovrà essere installato entro la fine del 1985, sempre in Olanda, e proprio la non disponibilità del sistema con *standard* internazionale sta facendo rinviare qualsiasi azione in questa direzione.

Tra l'altro devo aggiungere che l'AT & T sta perdendo quote per quello che riguarda il suo mercato americano, perché mentre il sistema 5ESS è riconosciuto come certamente molto competitivo (e questo è anche il nostro giudizio) in quanto si basa sull'architettura più moderna, la «Western Electric» (che adesso si chiama con un altro nome, «Bell Technologies») sta incontrando difficoltà per quello che riguarda l'avvio della produzione ed ha installato finora soltanto centomila linee; nel caso del GTD5C della GTE, che è il sistema che abbiamo in Italia, ne sono state installate più di un milione, anche se quest'ultimo è un sistema ancora largamente in curva di salita, anche proprio per le difficoltà della «Western».

Per quanto riguarda la telematica, e in particolare il problema dell'integrazione tecnologica che veniva proposto, io credo che indubbiamente ci sia interesse ad avere una alleanza che tenda a dare ruoli differenziati ai vari *partners*. D'altra parte, questo tipo di

integrazione per noi, azienda di telecomunicazioni, almeno dal punto di vista teorico, è più facile trovarlo, evidentemente, in una azienda che si occupi di informatica rispetto ad una azienda che si occupi di telecomunicazioni. Noi, a suo tempo, abbiamo avuto dei contatti con l'AT & T (e tornerò sul punto quando parleremo dell'accordo Olivetti-AT & T), ma una delle ragioni per cui non abbiamo trovato interesse reciproco è stato il fatto che l'AT & T voleva venire a vendere in Italia, producendo in America più che altro gli stessi prodotti che produciamo noi nelle nostre fabbriche: naturalmente questo creava uno schiacciamento dal punto di vista sia tecnologico che produttivo della nostra azienda.

D'altra parte le situazioni delle aziende sono diverse: per noi sarebbe estremamente facile fare un accordo produttivo o distributivo per le macchine per scrivere, ad esempio, con la IBM; non è sorprendente che la «Olivetti» abbia fatto valutazioni diverse dalle nostre riguardo l'AT & T, proprio perchè l'«Olivetti» non produce, ad esempio, i telefoni.

Per quanto riguarda gli accordi, credo sia molto corretta l'ipotesi che veniva fatta dal senatore Libertini sull'opportunità di accordi articolati: io credo che accordi articolati siano particolarmente utili e attraenti proprio nel settore della telematica.

Gli accordi articolati che venivano prospettati dal senatore Libertini costituiscono, secondo noi, una strategia opportuna e, in particolare, io la ritengo comunque la strategia per noi preferibile, per quanto riguarda la telematica. Anche le discussioni e le valutazioni in corso con la IBM, per quel che ci riguarda, riguardano alcuni segmenti particolari di mercato e di prodotto.

Il problema è sempre il solito: nel settore della telematica sono presenti sul mercato molte piccole aziende con tecnologie molto produttive e quindi è abbastanza facile, in questo settore, comprare tecnologie. Diventa pertanto particolarmente rilevante, in questo settore, il problema della libertà sul mercato sia nazionale che internazionale.

Venendo al problema degli investimenti devo dire che noi abbiamo sviluppato il no-

stro piano quinquennale (che fa parte dei documenti che sono stati consegnati) nell'ipotesi di investimenti uguali a quelli del Piano nazionale delle telecomunicazioni: quindi, se verrà mantenuto quest'ultimo, le prospettive occupazionali saranno quelle che sono indicate nel nostro piano.

Per quanto riguarda i prossimi anni, noi prevediamo ancora una diminuzione di organico ma che, malgrado questo, avremo ancora una eccedenza di organico, rispetto alle necessità produttive, dell'ordine del 5-7 per cento, pari a quella che comunque ci si aspetta quest'anno.

Questo, se viene mantenuto il programma così come oggi è presentato: noi in realtà ci siamo riferiti sia al Piano nazionale delle telecomunicazioni sia al programma SIP che indica, tra l'altro, rispetto al Piano nazionale, significative modifiche nel *mix* degli investimenti ed una incidenza da apparecchiature minore rispetto al totale previsto dal Piano nazionale.

Evidentemente, è importante conoscere esattamente gli investimenti previsti nel nuovo Piano e quali saranno i *mix* relativi, perché il totale da solo non è sufficiente.

Naturalmente noi possiamo prevedere un consolidamento e non più una diminuzione degli organici solo nella misura in cui ci fossero importanti programmi aggiuntivi rispetto ai programmi di base. In caso diverso dobbiamo continuare a pensare ad un'erosione, sia pure gestibile.

Riguardo al problema del traffico — naturalmente noi non siamo degli esperti a questo riguardo — ritengo che in generale, facendo un confronto fra le tariffe italiane e le tariffe di altri paesi europei, riscontriamo che, tutto sommato, le nostre tariffe sono minori rispetto a quelle di altri paesi europei; ci sono alcune punte anomale ed una di queste è proprio il costo di allacciamento che, in effetti, è ben più costoso in Italia rispetto ad altri paesi. Per quanto invece riguarda il costo del traffico, certamente l'Italia si posiziona un po' al di sotto degli altri paesi europei e quindi, anche in termini di competitività, esistono degli spazi di manovra.

Per quanto riguarda lo CSELT, noi abbiamo rapporti regolari con esso che si estrinsecano normalmente con commesse di studio. L'ingegner Randi fa parte del consiglio tecnico dello CSELT, ossia l'organo che decide i programmi da realizzare. Abbiamo sviluppato in comune dei programmi tra cui, ad esempio, la rete-dati di cui parleremo più avanti, ed il *software* della stessa. Parallelamente, stiamo sviluppando la nuova linea di centralini elettronici che entrerà in funzione alla fine degli anni Ottanta, così come lo CSELT ha realizzato il *minicomputer* che fa parte dell'unità centrale. Noi crediamo che, in prospettiva, lo CSELT possa avere un ruolo importante, proprio perché rappresenta un centro di *know-how* nazionale; naturalmente riteniamo che sia opportuno orientarlo sempre di più — come peraltro stiamo facendo — verso commesse precise e concordate con le aziende che hanno responsabilità industriali, proprio perché tutto questo non resti un semplice esercizio di progettazione.

Per quanto riguarda ciò che si diceva a Milano due anni e mezzo fa, in merito al nostro piano strategico ed alle condizioni che si dovevano attuare, senatore Masciadri, posso dire che le condizioni si sono realizzate in maniera soddisfacente; d'altra parte, il fatto che abbiamo raggiunto gli obiettivi che ci eravamo posti in termini di risanamento, conferma questa tesi anche dal punto di vista quantitativo. In realtà, alcune condizioni si sono verificate in modo positivo, altre meno. Abbiamo, in particolare, avuto gli appalti di capitale che erano stati previsti; abbiamo avuto dei rapporti sindacali che siamo riusciti a gestire in modo positivo; siamo stati in grado di ridurre il personale anche più di quello che a suo tempo era stato ipotizzato e questo proprio perché l'innovazione tecnologica è stata più intensa. Nel 1982 e nel 1983 la SIP e, in generale, i gestori nazionali delle telecomunicazioni, hanno mantenuto i programmi; il problema, semmai, si è posto per il 1984.

Altri fattori hanno avuto un andamento meno favorevole; il dollaro ci ha creato più problemi di quanti non ne prevedessimo, l'inflazione è stata superiore alle aspettative,

ma il recupero di efficienza che abbiamo avuto, superiore alle previsioni, ci ha permesso di compensare tali eventi negativi.

Abbiamo già parlato dell'accordo tra Olivetti e AT & T; credo sia difficile dare giudizi su di un accordo che riguarda un'altra azienda; ogni azienda ha condizioni di partenza e obiettivi diversi e, quindi, accordi interessanti per un'azienda non lo sono necessariamente per un'altra. L'«Olivetti» non ha praticamente presenza, né tecnologica né produttiva, nel settore della telematica che discende dalle telecomunicazioni, e quindi l'accordo con l'AT & T può dare un apporto in termini tecnologici, senza mettere in crisi i suoi insediamenti industriali. L'«Olivetti» ha una forte presenza nel settore dell'ufficio, che soddisfa l'AT & T che si occupa di telecomunicazioni. È comunque abbastanza chiaro che l'«Olivetti», all'interno dei due poli, tecnologia e mercato, sulla base dei quali si giudicano gli accordi, ha comprato tecnologia, mentre l'AT & T ha comprato mercato e ciò traspare anche dalle dichiarazioni che si leggono in proposito sui giornali.

L'«Italtel» dipende per circa l'80 per cento dai programmi dei gestori pubblici, intesi come SIP, Azienda di Stato, Ministero delle poste e delle telecomunicazioni e, di conseguenza, qualsiasi riduzione di investimenti ci danneggia fortemente. Noi stiamo operando in modo molto aggressivo per aumentare la nostra quota di esportazioni; forse vale la pena di ricordare che, nel 1983, il valore delle nostre esportazioni è stato di 90 miliardi, contro i 40 miliardi del 1982: sono cifre ancora modeste, però si è registrato un incremento considerevole. Speriamo di poter acquisire almeno un contratto, per quanto riguarda la commutazione elettronica e ciò potrà darci una maggiore indipendenza. Non possiamo però farci delle illusioni sulla possibilità di non dipendere dai sistemi di telecomunicazioni, perché siamo un'azienda di telecomunicazioni. Se noi esaminiamo le aziende simili alla nostra, che operano negli altri paesi, vediamo che anche esse hanno una dipendenza che varia dal 60 all'80 per cento dalle commesse pubbliche. Non esiste un'azienda di telecomunicazioni che non dipenda dal proprio mercato nazionale, con

l'eccezione della «Ericsson» e della ITT. La «Ericsson», perchè ha un mercato interno molto piccolo ed è sempre vissuta sulle esportazioni; la ITT, perchè è nata soltanto per l'esportazione. Si tratta quindi di due casi anomali e, vale la pena di ricordarlo, di due aziende che si sono radicate nel mercato internazionale almeno 50 anni fa, quando i mercati erano molto più aperti di oggi. In tutte le altre situazioni il grado di dipendenza è comunque superiore al 50 per cento. Il nostro obiettivo è, come viene indicato nel nostro piano, aumentando le esportazioni, di scendere dall'80 ad un 60-70 per cento.

Nella ricerca e sviluppo abbiamo investito nel 1983 oltre 100 miliardi, ossia una quota che rappresenta quasi il 10 per cento del nostro fatturato. Il nostro personale di ricerca e sviluppo è ormai circa il 10 per cento dell'intero personale.

Credo che, in qualche occasione, valga la pena di ripercorrere la storia del «Proteo». Mi sembra infatti cosa significativa, per quanto riguarda le decisioni da prendersi, esaminare la situazione del «Proteo» e le sue prospettive. Noi abbiamo sviluppato una valutazione economica del «Proteo», in termini di ritorno degli investimenti, anche tenendo conto di tutte le spese pregresse negli anni Settanta. La sintesi di ciò è che, se facciamo la somma di «Proteo-1» e di «Proteo-2» — naturalmente nell'ipotesi che il Piano nazionale delle telecomunicazioni venga completamente realizzato — abbiamo un ritorno degli investimenti non eccezionale, ma comunque accettabile, nell'ordine del 20-25 per cento. Se prendiamo solo il «Proteo-1», con tutte le spese pregresse, non è realistico pensare ad un consistente ritorno degli investimenti; se prendiamo solo il «Proteo-2» il ritorno degli investimenti è molto buono.

Facciamo un'altra considerazione che credo sia importante: nel 1981 c'era l'alternativa tra andare avanti e abbandonare. Abbiamo adottato la prima strada; ma se nel 1981 avessimo interrotto il programma «Proteo», che cosa sarebbe successo? Le spese pregresse erano comunque già esistenti; facendo il conto del «Proteo-1» e del «Proteo-2», non considerando le spese pregresse fino al 1981, anche il «Proteo-1» è ampiamente positivo

per cui è stato giusto nel 1981 andare avanti nel programma. Nessuno poteva restituire i soldi che erano stati spesi e, d'altra parte, vorrei ricordare che se è difficile valutare tutti gli errori commessi e i ritardi sul «Proteo-1», questi hanno avuto anche ricadute positive nell'imparare le cose, e quel *know-how* che si è creato qualcosa vale, anche se forse non tanto quanto si è speso. Non credo che molti progetti di queste dimensioni possano avere una valutazione di questo genere.

Riguardo al fatto dell'incertezza, dell'instabilità e apparente contraddizione con la frase «mercato appetibile», debbo dire che la contraddizione non è tale, nel senso che evidentemente è un problema per le aziende che hanno insediamenti industriali, quindi spese fisse importanti e anche un impegno nella ricerca e sviluppo, che può essere mantenuto solo a fronte di un certo volume e quantità di produzione. È invece diverso se il mercato è visto solo in modo opportunistico, con l'importazione di prodotti da altri paesi ed assemblaggio e produzione parziali, per cui ovviamente le spese fisse sono minori e quindi un mercato anche molto più piccolo del nostro può essere molto appetibile. Evidentemente, le considerazioni possono essere molto diverse a seconda di aziende radicate e aziende non radicate. D'altra parte la differenza tra i paesi industriali e quelli del Terzo mondo sta proprio nel fatto che i primi, dove c'è stabilità, possono radicare delle imprese industriali mentre nei paesi del Terzo mondo non si radicano industrie ma si fa importazione.

Riguardo alla possibile collaborazione con la «Olivetti», ai settori di interesse ai punti di forza e di debolezza, abbiamo considerato più volte, in passato, questa eventualità ma non abbiamo mai trovato la possibilità di una conclusione positiva. Valutazioni sono di nuovo in corso, le faremo di nuovo: una collaborazione con la «Olivetti» trova ora un fatto nuovo: la «Olivetti» non aveva, senza la AT & T, le tecnologie che più ci interessavano e ora le ha acquistate proprio dall'AT & T. D'altra parte le tecnologie per le macchine da scrivere elettroniche a noi interessano in modo abbastanza marginale.

Non è neanche esatto dire che la rete di vendita della «Olivetti» è così appetibile per i nostri prodotti perché, quando si parla di reti di vendita, bisogna ricordare che ne esistono di molto diverse. In particolare, quella della «Olivetti» è validissima e capillare, presente in tutti i paesi europei, però fondamentalmente è per macchine per ufficio e per sistemi informatici. L'unico paese in cui l'«Olivetti» distribuisce PABX è l'Italia, anche perchè, come al solito, è stato l'unico nel quale è riuscita a fare omologare un prodotto canadese. Quindi la rete di vendita per questo tipo di prodotti esiste solo in Italia, dove la nostra rete di distribuzione, sia pur modesta, nel caso dei PABX è certamente migliore di quella «Olivetti»; il rapporto tra il fatturato nostro e quello della «Olivetti» per i PABX credo sia circa di 5 a 1. In Italia dunque la nostra rete di vendita, per questo solo settore, è certamente superiore. Quindi, per ciò che riguarda una possibile collaborazione con la «Olivetti», la rete di vendita di questa società non ci aveva particolarmente attratti per la diversa natura dei prodotti venduti.

Riguardo alla collaborazione per la rete dati la cosa è curiosa perchè, nel 1981, la «Olivetti» aveva concorso per la fornitura della rete-dati al Ministero delle poste e delle telecomunicazioni. Se non sbaglio, la lettera prima menzionata è del 29 maggio 1981, quando era già avvenuta la riunione del Consiglio superiore tecnico che approvava l'offerta della «Italtel», e della «Face Standard» come collaboratrice, e giudicava fuori capitolato l'offerta «Olivetti». A noi comunque non è stata avanzata alcuna offerta di collaborazione. Sappiamo, perchè tra l'altro l'avevamo letto nel resoconto, che c'era stato qualche accenno a questa rete dati in una riunione presso il Ministero delle poste in data 21 maggio, cui aveva partecipato anche la «Olivetti» e in cui si era proprio discusso di questo fatto. La «Olivetti», a tutti i costi, voleva rientrare nella gara, ma tutto lo spirito della riunione, così come ricordato in questo verbale, consisteva nel fatto che la «Olivetti» voleva convincere il Ministero delle poste che aveva sbagliato

scelta e che questa avrebbe dovuto ricadere sulla «Olivetti» anziché sull'«Italtel». D'altra parte questa riunione avvenne dopo che il Consiglio superiore tecnico aveva già deciso, sulla base di considerazioni tecniche, per la «Italtel». Noi non abbiamo avuto alcuna offerta di collaborazione e questo mi sembra piuttosto un tentativo di farsi assegnare il contratto oppure, essendosi visti persi, una lettera scritta al Ministro per affermare una collaborazione con noi: all'«Italtel» non è mai arrivata alcuna proposta. Quel che è certo è che, da parte «Olivetti», veniva affermato che noi non ce l'avremmo mai fatta a porre in essere questa rete-dati che invece è stata realizzata, anche con tecnologia CSELT, come ricordato prima, e in tempi ragionevolmente coerenti con quelle che erano state le previsioni. Tra l'altro è abbastanza curioso notare che la rete-dati allora offerta dalla «Olivetti» era una rete della BBN, piccola azienda americana. Il mio commento personale è questo: meno male che non è stata adottata perché oggi il Ministero delle poste e delle telecomunicazioni avrebbe una rete che non si sa bene chi avrebbe mantenuto in Italia, visto che non sarebbe stata compatibile con l'alleanza che oggi l'«Olivetti» ha con AT & T.

LIBERTINI. Allora abbiamo già una rete-dati?

BELLISARIO. Abbiamo una rete-dati, in fase sperimentale, della quale sono stati installati già cinque nodi. Varie aziende di informatica, tra cui l'IBM e la stessa «Olivetti», hanno cominciato la omologazione dei prodotti. Questa rete-dati si chiama «Itapac». Se esaminiamo quanto tempo ci è voluto in altri paesi per installare una rete-dati possiamo vedere che ci sono voluti tempi dello stesso ordine di grandezza. Mi auguro che la nuova convenzione venga al più presto finalizzata verso questo obiettivo perché, in questo momento, sarebbe essenziale che ci fosse un utilizzo commerciale regolare di questa rete, il che, nell'attuale situazione di non completa chiarezza e responsabilità da parte del Ministero e della SIP, non avviene.

Quindi, in questo momento, l'elemento frenante è costituito proprio dalla parte relativa alla gestione. D'altro canto, se esiste un progetto in base al quale la SIP assumerebbe l'incarico di completare questa rete-dati nel giro di diciotto mesi, ottenendone, tra l'altro, una attivazione più rapida, cosa questa per la quale stiamo attualmente predisponendo alcune apparecchiature.

La rete BBN, di cui si parlava poc'anzi, non è stata ancora installata nei paesi europei; la «europeizzazione» di tale rete, pertanto, sarebbe ricaduta totalmente sull'Italia, con costi e tempi di realizzazione spaventosi.

La rete con tecnologia analoga alla nostra, che è stata attivata in Belgio, sta per essere installata anche in Austria e ne esiste una versione anche negli Stati Uniti d'America.

Per quanto riguarda il «Proteo», ritengo di aver già risposto esaurientemente nell'ambito della valutazione sull'UT 10/3. Vorrei soltanto aggiungere che a noi non risulta che la STET stia ricercando altre alleanze se non in termini di rafforzamento del polo nazionale. Su tale questione, tuttavia, ritengo opportuno che dia una risposta il dottor Faro, presidente dell'«Italtel».

FARO. Vorrei fare qualche considerazione sulla questione delle alleanze.

Il problema della commutazione determina una situazione alquanto difficile nei confronti del rapporto tra oneri, ricerca, sviluppo ed aree di mercato. Tutti i gruppi internazionali, quindi, si pongono tale problema in vista di una «terza generazione» con nuove mobilitazioni di risorse. Per l'attuale generazione, peraltro, non esistono possibilità di facili recuperi.

I contatti e gli studi che attualmente ci occupano sono volti a preparare fin d'ora il terreno per il futuro, per poi convergere su nuovi sistemi che consentano una collaborazione anche a livello di sviluppo tra i contraenti le nuove alleanze.

Sono, pertanto, in corso i doverosi contatti (dando, naturalmente, la precedenza a chi opera in Italia ed in Europa) con l'ottica del lungo termine per il quale lavorare già oggi, altrimenti si correrà il rischio di giungere in ritardo agli appuntamenti futuri.

BELLISARIO. Credo che, a questo punto, sul mercato nazionale l'AT & T rappresenti una specie di fantasma, che certamente non può consentire alcuna accelerazione, pur essendo, il suo 5ESS, un sistema di tutto rispetto e molto competitivo.

COLOMBO Vittorino (V.). Lei ha fatto cenno all'eventualità di accordi con la IBM articolati e settoriali. Qual è, invece, il suo parere sui ventilati accordi tra STET ed IBM?

BELLISARIO. Siamo interessati a tali accordi per la parte che riguarda l'industria manifatturiera. I contatti con la STET toccano vari settori; sono poi le società operative, come, ad esempio, la SIP o la SGS, a trattare gli argomenti specifici. Noi trattiamo per la parte che ci riguarda e basiamo le nostre valutazioni sulle conoscenze di cui disponiamo, che sono le tecnologie e le quote di mercato.

La IBM si è dimostrata, almeno in teoria, disponibile a discorsi e ad impegni di esportazione e, quindi, alla possibilità che noi produciamo in determinati settori per esportare. È chiaro che ciò non può non trovarci interessati. Gli ulteriori approfondimenti diranno se tale disponibilità esiste soltanto in teoria.

Per quanto riguarda altri accordi, credo che il più interessante sia quello con la SIP nel settore dei servizi a valore aggiunto. Non ne conosco i dettagli; tuttavia, da un punto di vista di *know-how* tecnologico, l'IBM rappresenta certamente l'azienda-leader nel campo dell'informatica, dei *computers*, del *software*.

Di recente, sulla stampa si è fatta una grande confusione; si parla, infatti, di servizi e non di reti.

La «Itapac» è una rete che verrà realizzata da noi e stiamo, attualmente, studiando con la SIP alcune procedure per accelerarne l'attivazione. Essa avrà uno *standard* tipo X.25 e sarà, quindi, compatibile con i sistemi di qualsiasi fornitore. A tale rete deve essere affiancato il *software* per produrre valore aggiunto; di questo si sta attualmente discutendo.

In questo settore specifico la IBM ha il *know-how* tecnologico più avanzato nel mondo e, di conseguenza, è un *partner* di tutto rispetto, tanto più che in Italia ha una presenza, in termini di clienti e di installazioni di terminali, veramente predominante.

La IBM ha in Italia oltre 13.000 addetti e vende o noleggia alla Pubblica amministrazione i grandi *computers*. Devo dire che è sorprendente quanto è stato scritto sui giornali, che cioè noi saremmo il «cavallo di Troia» attraverso il quale si vuol fare entrare l'IBM in Italia. Semmai, è da dire che i Greci sono già a Troia con i loro 13.000 addetti e con il 60 per cento dei *computers* nella Pubblica amministrazione.

Il problema è trovare interessi comuni sufficientemente ampi. Questo, a mio parere, è l'interrogativo da porsi.

LOTTI. Vorrei conoscere le sue valutazioni su una eventuale ipotesi di accordo tra STET ed «Olivetti».

BELLISARIO. Non sono in grado di esprimere valutazioni in proposito. Infatti, mentre nel caso della IBM sono in corso contatti a livello di società operative e la stessa IBM si è detta disponibile ad eventuali accordi, per quanto riguarda la «Olivetti» non ho ancora avuto la possibilità di prendere contatti diretti per discutere, a livello di società operative, ciò che la «Olivetti» intende proporre. Sono a conoscenza di alcune proposte iniziali della «Olivetti» alla STET, che ritengo volutamente provocatorie, in quanto non pongono le basi per una discussione. Si dimentica, tra l'altro, che noi abbiamo un insediamento industriale a Santa Maria Capua Vetere. Ritengo opportuno ricordare — poiché a volte i problemi pratici vengono dimenticati di fronte alle grandi strategie — che siamo impegnati in quello stesso settore toccato dall'accordo tra la AT & T e la «Olivetti». È un impegno che riguarda attualmente 2.000 unità, che intendiamo portare a 4.000.

Dobbiamo legare a questa realtà qualsiasi tipo di considerazione e dare priorità al conseguimento di questo obiettivo, al di là delle strategie e dei titoli. È questa la ragione per

8^a COMMISSIONE5^o RESOCONTO STEN. (22 febbraio 1984)

la quale, due anni or sono, quando abbiamo trattato con la AT & T e con la «Olivetti» non abbiamo trovato alcuna intesa.

LIBERTINI. Esiste la prospettiva di un nuovo accordo per la commutazione pubblica?

BELLISARIO. Sì, per il medio-lungo periodo.

LIBERTINI. Una delle prospettive di collaborazione riguarda il progetto UT 100. So che anche la «Ericsson» ha problemi di rinnovamento. Pensate, quindi, alla possibilità di un accordo con la «Ericsson» in questa direzione?

BELLISARIO. Esamineremo con la «Ericsson», come con altri, la possibilità di trovare una sinergia per il conseguimento degli obiettivi degli anni Novanta.

LIBERTINI. I problemi della «Ericsson» e della ITT sono molto diversi. L'una ha problemi di *software*, l'altra problemi di funzionamento.

BELLISARIO. Direi, soprattutto, che il 1240 dell'ITT è appena partito.

LIBERTINI. Hanno avuto difficoltà che riguardano altri problemi. Quindi, la posizione dei due gruppi è molto diversa.

BELLISARIO. L'AXE è un sistema molto consolidato e certamente la ITT svilupperà per molti anni ancora il sistema 1240. Quando discuteremo sulle prospettive esamineremo le due possibilità. Le discussioni, per ora, sono ad un livello molto preliminare e qualcosa di concreto si comincerà a vedere la prossima settimana.

Vorrei, comunque, far presente che noi abbiamo un obiettivo prioritario, e mi sembra importante affermarlo qui. Noi riteniamo di avere una tecnologia vincente, competitiva, e speriamo di introdurre con successo in Italia il sistema che ci prefiggiamo. L'UT 100 deve rappresentare una continuità; sarebbe del tutto assurdo che avendo già rea-

lizzato l'UT 10/3, ora dovessimo prendere la licenza per l'UT 100. Quindi, le prospettive di collaborazione con «x», «y» o «z» trovano il loro punto di incontro nella disponibilità da parte del *partner* a trovare obiettivi tecnici comuni che, per una questione di compatibilità di sviluppo da parte nostra verso i clienti, verso la SIP, hanno temi obbligati; infatti noi non possiamo fare l'UT 100 come ci agrada, ma dobbiamo farlo secondo una linea compatibile rispetto all'UT 10. Se troviamo un punto di incontro, non dico al 100 per cento, ma almeno al 50 per cento con lo sviluppo degli altri, allora l'accordo si può trovare, altrimenti non si può. Devo aggiungere che ritengo molto difficile raggiungere un punto di incontro con la «Ericsson», nella misura in cui l'attitudine della «Ericsson» ad un certo sviluppo non è cambiata negli ultimi due anni; raramente ho incontrato responsabili della ricerca così poco disponibili e così convinti che l'unica verità è la loro. Il discorso non è solo con la «Ericsson italiana», cioè con la FATME, ma è con la «Ericsson svedese», un'azienda estremamente concentrata. Quindi, noi siamo interessati nella misura in cui alla «Ericsson svedese» sono disponibili ad avere un incontro; abbiamo già parlato con i francesi, i quali dicono di essere interessati; per il momento, abbiamo parlato con gli italiani della «Ericsson», ma abbiamo visto che il problema, come ho detto, non è con gli italiani ma con gli svedesi.

LIBERTINI. Quello che lei dice ci conferma che rispetto alla commutazione pubblica stiamo assistendo ad un cambiamento...

BELLISARIO. Non ad un cambiamento, ma ad una evoluzione.

LIBERTINI. Posso accettare il suo termine, dal momento che non faccio questione di termini.

BELLISARIO. Io, invece, sono meno democratica di lei e non accetto il suo, perché con «cambiamento» si indica una cosa che cambia, con «evoluzione» si indica una strategia che nell'ambito di un settore tecnologico

è una necessità. Nel settore tecnologico non esiste nulla di statico; sarebbe assurdo congelarlo.

LIBERTINI. A parte i termini, noi come legislatori abbiamo il problema di capire se la delibera del CIPE deve essere applicata subito. A proposito di ITT e «Ericsson» ci occorre sapere se vi è possibilità di incontro, perché, a seconda che ci sia o no, lo scenario legislativo cambia.

BELLISARIO. Credo che la decisione che noi dovremo prendere dovrà essere su basi industriali.

LIBERTINI. Non intendo certamente dire che voi dobbiate prendere decisioni che spettano al legislatore; però è chiaro che, in questo caso, le decisioni prese a livello industriale condizionano quelle del legislatore.

BELLISARIO. Le decisioni su un ulteriore, eventuale accordo non saranno prese in tempi brevi; richiederanno almeno tutto l'anno.

LIBERTINI. Lei ritiene che vi potrà essere omologazione per il secondo polo?

BELLISARIO. Richiederà qualche mese, forse sarà conclusa entro la fine dell'anno. Credo che, comunque, si debba prendere atto, da parte di tutti, che abbiamo una situazione di fatto: l'AXE è omologata, il 1240 non è ancora omologato, ma lo sarà fra qualche mese e gli investimenti sono stati fatti. Sono due realtà sulle quali non vi sono dubbi.

PRESIDENTE. Concludiamo l'audizione dei rappresentanti dell'«Italtel», ringrazian-doli per il contributo dato alla nostra indagine conoscitiva.

Il dottor Domenico Faro, la dottoressa Marisa Bellisario, l'ingegner Salvatore Randi ed il dottor Aldo Zana vengono congedati.

Vengono quindi introdotti il ragioniere Renato Riverso, l'ingegner Ennio Presutti e l'ingegner Carlo Rocchi.

Audizione del ragioniere Renato Riverso, presidente ed amministratore delegato della «IBM-Italia», dell'ingegner Ennio Presutti, direttore generale e dell'ingegner Carlo Rocchi, direttore per le pubbliche relazioni.

PRESIDENTE. L'indagine prosegue con l'audizione, per la «IBM-Italia», del presidente ed amministratore delegato ragioniere Renato Riverso, del direttore generale ingegner Ennio Presutti e del direttore per le pubbliche relazioni ingegner Carlo Rocchi, che ringrazio per aver accolto il nostro invito.

Come sapete, questa indagine conoscitiva ripropone molte delle questioni che sono già state affrontate nel corso dell'indagine svolta nella precedente legislatura da questa Commissione. Di quell'indagine, non vi fu però una conclusione formale per l'anticipato scioglimento delle Camere. Quindi, avendo avuto la possibilità di riprendere i nostri lavori, siamo lieti di potere oggi ascoltare anche i rappresentanti della «IBM-Italia», che potranno fornire a questa Commissione un importante contributo, soprattutto in relazione alla situazione che, in particolare in questi ultimi mesi, si sta verificando in questo settore, rispondendo tra l'altro, se lo riterranno opportuno, alle domande indicate nella lettera che questa Commissione ha inviato a tutti gli invitati alle audizioni di questa indagine.

Pertanto, se non vi sono osservazioni, proporrei di iniziare con una introduzione da parte dei rappresentanti della «IBM-Italia», alla quale seguiranno gli interventi dei Commissari che vorranno rivolgere quesiti per approfondire le varie questioni.

RIVERSO. Signor Presidente, onorevoli senatori, mi sia consentito innanzi tutto ringraziare questa Commissione per l'opportunità che ci viene offerta di esprimere l'opinione della «IBM-Italia» su una questione così importante e vitale per l'economia della nazione.

Per lasciare più ampio spazio alla discussione che potrà seguire, mi concentrerò su alcuni punti affrontando in particolare i se-

guenti argomenti: gli effetti dell'evoluzione delle telecomunicazioni; la realtà nazionale; le cose da fare; la necessità di collaborazione tecnologica a livello internazionale. Ciò sulla base di un'esperienza che la «IBM-Italia» ha acquisito come industria, come grande utente di telecomunicazioni e come interprete delle esigenze dei suoi utenti in questo campo. Permettetemi — prima di entrare nel vivo dell'argomento — di impiegare qualche minuto per presentarvi l'azienda che qui rappresento.

La IBM opera in Italia dal 1927. In 57 anni ha raggiunto dimensioni tali che la pongono fra le prime 15 aziende industriali italiane: il fatturato nel 1983 ha superato i 3.000 miliardi di lire, di cui 935 derivanti dall'esportazione in oltre 100 paesi dei prodotti fabbricati nei nostri stabilimenti di Vimercate, nei pressi di Milano, e di Santa Palomba, vicino a Roma. Il personale ha raggiunto circa 13.000 unità.

Due soli commenti a queste cifre. Negli ultimi sei anni abbiamo assunto oltre 4.500 persone, per la gran maggioranza giovani diplomati o laureati, e i 13.000 dipendenti sono tutti italiani. In questi 57 anni la nostra presenza nel paese è andata aumentando significativamente.

Oggi la «IBM-Italia» ha due stabilimenti che occupano 3.700 persone e producono macchine e sistemi per il trattamento delle informazioni; una struttura di ricerca basata su un laboratorio di sviluppo di prodotti *software* a Roma e su due centri scientifici che lavorano in stretta collaborazione con enti pubblici, scientifici e università; un'organizzazione di addestramento per il proprio personale e per i propri clienti capace di 200.000 giorni/uomo di istruzione all'anno; una rete commerciale e di assistenza presente capillarmente nelle maggiori città italiane.

Questi pochi elementi giustificano quella che è una caratteristica tipica della nostra azienda: avere un personale altamente qualificato (il 27 per cento è laureato, e il 46 per cento diplomato). La preparazione di queste persone viene curata in modo completo, sia attraverso specifici corsi di istruzione (in Italia abbiamo due centri dedicati a questo

scopo, che hanno una potenzialità di 900 studenti al giorno), sia attraverso l'espansione a esperienze internazionali nel campo della ricerca, della produzione e della gestione.

E qui vengo ad un'altra caratteristica della nostra azienda: l'essere inserita in un gruppo di dimensioni mondiali che opera nei settori più avanzati della tecnologia (l'investimento nella sola ricerca è stato nel 1982 — e qui parlo a livello mondiale — di circa 3.500 miliardi di lire, pari a circa il 6 per cento del fatturato totale).

Di questo gruppo noi non siamo soggetto passivo, ma siamo una forza impegnata a contribuire attivamente al suo sviluppo tecnologico. Siamo una grossa realtà tecnologica italiana, che partecipa e trae beneficio da tutte le conquiste e dalle innovazioni che la IBM realizza in tutto il mondo. Siamo una presenza capillare e diversificata, che sviluppa in Italia *know-how* attraverso le applicazioni realizzate presso i nostri clienti, le tecnologie e i processi produttivi impiegati sia nei nostri stabilimenti sia presso i nostri fornitori diretti, e l'attività di ricerca svolta in Italia; un *know-how* fondamentale per dotare il nostro paese di quelle risorse e di quelle infrastrutture che una società che si vuole considerare avanzata non può permettersi di trascurare.

Questa è in sintesi la «IBM-Italia» oggi; potrei parlarvene molto più a lungo, ma non voglio sottrarre altro tempo alle telecomunicazioni. Mi riservo quindi di fornire ulteriori informazioni nelle risposte ad eventuali vostre domande.

L'adozione da parte delle telecomunicazioni delle tecnologie e delle tecniche proprie della elaborazione delle informazioni ha prodotto l'avvio di un processo di convergenza tra telecomunicazioni ed informatica che determinerà una crescita senza precedenti nel settore.

Ma l'effetto più rilevante dell'evoluzione in atto è che le telecomunicazioni costituiscono, sempre più, un fattore determinante per l'evoluzione sociale della collettività nazionale, attraverso la possibilità di accesso dei cittadini a più ampie informazioni; lo strumento fondamentale di gestione aziendale per il

conseguimento di funzionalità operativa, competitività, apertura verso i mercati internazionali; l'elemento trainante per l'intera economia del paese.

È di conseguenza indispensabile che tutti gli operatori interessati (gestori, costruttori ed utenti) collaborino alla definizione delle politiche, delle normative e degli *standards*. Ma è soprattutto necessario che la formulazione delle politiche e dei piani avvenga a livello adeguato, tale cioè da tener conto delle implicazioni sopra accennate.

L'evoluzione in atto nel mondo delle telecomunicazioni ci trova non del tutto preparati. Le strutture, le politiche, le normative attuali non sono adeguate a realizzare il processo di trasformazione e a gestire la nuova realtà.

Lo sviluppo delle telecomunicazioni nel nostro paese aveva tenuto bene il passo con i tempi per il lungo periodo di stabilità tecnologica del dopoguerra, all'insegna dell'elettromeccanica. Non a caso, all'inizio del passato decennio, l'Italia era stata tra i primi paesi europei a realizzare un sistema di teleselezione esteso a tutto il territorio nazionale. Ma, a partire dalla metà degli anni Settanta, proprio quando tutti si lanciavano sulla strada della commutazione elettronica, delle nuove reti di trasmissione e dei nuovi servizi di telematica, le nostre telecomunicazioni hanno segnato il passo.

La maggior parte dei paesi industrializzati non ha esitato a rompere con il passato adottando nuove convenzioni in tema di politica delle telecomunicazioni e rinnovando le proprie strutture, e grazie a ingenti sforzi finanziari ci si è impegnati ad attuare la transizione verso la commutazione elettronica, le reti numeriche ed i nuovi servizi di teleinformatica. Il sistema di telecomunicazione italiano invece è stato meno pronto a cogliere gli stimoli innovativi — tecnici e normativi — suggeriti dall'evoluzione in atto. Stasi tecnologica, opportunità industriali perdute, minore competitività settoriale e globale sono le inevitabili conseguenze.

In sintesi si può affermare che manca tuttora un disegno strategico di ristrutturazione dell'assetto istituzionale che stabilisca «chi

fa che cosa», assegni con chiarezza le aree di responsabilità, definisca i confini tra monopolio e libero mercato, elimini i conflitti di competenza e le duplicazioni di impianti; l'attività di pianificazione degli investimenti è frammentata tra i vari organismi operanti nel settore, nonostante il Piano decennale delle poste e telecomunicazioni. Questo, inoltre, non definisce le fonti di finanziamento né i ruoli e non si inquadra in una prospettiva di sviluppo dell'intera economia nazionale; le risposte ai bisogni dell'utenza continuano a risultare inadeguate: si veda la carenza di circuiti dedicati e di reti specializzate per trasmissione dati; si veda la domanda giacente non solo in materia di *telex* ma anche per i semplici allacciamenti in fonia; l'avvio dei servizi di telematica marcia troppo a rilento. Il *videotex* è già operativo in alcuni principali paesi; da noi è ancora in fase di sperimentazione. Carenze di infrastrutture e mancanza di strategie penalizzano le aziende manifatturiere, mettendole in stato di inferiorità nelle loro capacità di competere soprattutto a livello internazionale.

Vorrei ora soffermarmi brevemente su alcuni aspetti concreti meritevoli di particolare puntualizzazione.

L'alternativa monopolio-libero mercato è un problema cruciale, a cui nei vari paesi vengono date soluzioni anche molto diverse fra loro.

Il monopolio — sia che venga esercitato direttamente dallo Stato che gestito in concessione — trova le sue motivazioni nel carattere sociale del servizio, inteso a soddisfare esigenze primarie della collettività.

In conseguenza, i gestori sono strutturati in modo da fornire su larga scala servizi elementari di base.

Queste motivazioni sono tuttora valide se riferite ai servizi di base, ma non sono applicabili all'intero settore delle telecomunicazioni, così come si va configurando a seguito della trasformazione in corso.

Infatti, sono ora resi possibili servizi sofisticati e diversificati, nei quali il contenuto di elaborazione si aggiunge, in entità anche

molto rilevante, alla pura trasmissione, caratteristica dei servizi di base.

Inoltre le nuove tecnologie consentono l'adozione da parte degli utenti di un'ampia gamma di apparati a basso costo.

Per questi motivi — a nostro giudizio — è opportuno che il monopolio si limiti alla fornitura dei soli servizi strettamente necessari ad effettuare la semplice trasmissione delle informazioni, senza interessare il loro contenuto.

Per quanto riguarda invece i servizi speciali o a valore aggiunto e le apparecchiature e i terminali di utente, un regime di monopolio affidato ad un ente pubblico esporrebbe l'utenza a un doppio rischio: impossibilità di scegliere tra le soluzioni offerte da diversi fornitori di servizi, quella più adatta alla propria esigenza tecnico-economica; inevitabile freno all'evoluzione tecnologica conseguente alla mancanza di stimoli tipici di un regime di libera concorrenza.

Le infrastrutture di telecomunicazioni future dovrebbero inoltre incoraggiare gli «imprenditori dell'informazione», mentre questi dovrebbero essere in grado di utilizzare i mezzi di trasmissione e di commutazione pubblici per scopi commerciali verso terzi su basi non restrittive.

Tutto questo non esclude — anzi fa auspicare — che anche il gestore pubblico di servizi di base partecipi al mercato libero di servizi speciali e di apparati di utente. È però indispensabile che vengano assicurate le garanzie di effettiva «leale concorrenza», stabilendo provvedimenti tali che il gestore non traggia vantaggio dalla propria posizione di privilegio. Ad esempio: prezzi e tariffe commisurate ai costi, divieto di sovvenzionare le attività in concorrenza con i proventi di quelle in monopolio, e così via.

Del resto non si può non rendersi conto che il processo di liberalizzazione è comunque inevitabile a causa del progresso tecnologico, anche se i tempi e le modalità della sua attuazione sono variabili in funzione delle diverse realtà nazionali.

Ciò viene confermato non solo dalle esperienze di molti paesi industrializzati, ma anche dall'ampiezza del dibattito sui limiti del monopolio in corso dovunque e dalle

posizioni assunte su questo argomento da organismi istituzionali e associazioni di impresa e di utenti a livello sia internazionale che nazionale.

È comunque opportuno che questo processo si svolga con la gradualità necessaria e in modo non traumatico, per evitare eventuali contraccolpi possibili nel breve termine, consentendo, in una realtà così diversa, un adeguato reimpiego delle risorse disponibili.

Qualunque sia la soluzione adottata, appare indispensabile ed urgente che in essa siano precisati con estrema chiarezza i ruoli dei diversi organismi interessati (Amministrazione delle poste e telecomunicazioni e società concessionarie), oggi confusi e con sovrapposizione di responsabilità e di competenze, per evitare di provocare ulteriori ritardi nella realizzazione dei piani di investimento già approvati.

È anche evidente la necessità di provvedere, nelle sedi legislative opportune, alla tempestiva revisione della normativa attualmente in vigore. Questa è infatti sovente ambigua e lacunosa, genera incertezza per gli utenti, rende necessarie attività di interpretazione e negoziazione caso per caso, determina la proliferazione di situazioni *de facto* in contrasto con l'interpretazione restrittiva delle norme.

L'attività di standardizzazione nazionale e internazionale richiede la stretta partecipazione degli utenti e dei costruttori di apparecchiature.

Se i gestori, pur adottando *standards* procedurali internazionali, li modificano al fine di adattarli a normative locali varianti da paese a paese, deriva per i costruttori la necessità di sviluppare una pluralità di soluzioni che comportano maggiori costi per l'utente.

La definizione degli *standards* dovrebbe limitarsi ad assicurare la collegabilità dei prodotti alle reti di telecomunicazione, garantendo la sicurezza delle reti e delle persone coinvolte, senza creare barriere che impediscano la rapida evoluzione delle tecnologie e dei prodotti.

La disponibilità di interfaccia semplici e trasparenti alle informazioni è un modo di minimizzare i problemi di realizzazione,

consentendo all'utente la massima flessibilità nell'impiego delle soluzioni più adeguate alle proprie esigenze.

Le procedure per l'ottenimento dell'autorizzazione al collegamento di un prodotto alle reti pubbliche di telecomunicazione (omologazione) sono estremamente complesse ed onerose. È inoltre lecito prevedere che le nuove tecnologie, per cui non esiste normativa consolidata, e la molteplicità e la diversificazione dei prodotti che saranno disponibili sul mercato, renderanno ancora più faticose e lunghe queste procedure.

Per la loro semplificazione è opportuno tener conto degli indirizzi assunti in altri paesi: estensione internazionale su base di reciprocità della omologazione ottenuta in un paese e adozione di forme di autocertificazione da parte del costruttore.

Va inoltre considerata la necessità di evitare di utilizzare gli *standards* e le specifiche di omologazione dei prodotti, quali strumenti per l'orientamento del mercato e la discriminazione dei fornitori.

La IBM collabora nella definizione di *standards* avanzati e si impegna a fornire prodotti compatibili con questi *standards*.

È nostra opinione che debba essere lasciata libera scelta all'utente tra tutte le alternative disponibili, in base a valutazioni tecniche ed economiche legate alle proprie specifiche necessità.

In particolare, la scelta da parte dell'utente tra i vari tipi di reti pubbliche che saranno rese disponibili non dovrebbe venir condizionata da decisioni di politica tariffaria, ma basata esclusivamente su proprie considerazioni tecniche ed economiche (distanze, volumi, caratteristiche applicative, costi).

Sarebbe un grave errore non lasciare ampio spazio alla costituzione di reti «dedicate» di telecomunicazione in concessione, dato che molteplici situazioni applicative trovano soluzione idonea solo in sistemi gestiti da architetture di rete specifiche.

Al riguardo è auspicabile che: siano rimosse tutte le ambiguità normative che condizionano la costituzione e lo sviluppo di sistemi di comunicazioni intra-aziendali per voce, dati, testi, immagini) in particolare la nuova normativa dovrebbe esplicitamente

riconoscere la validità della commutazione tra linee affittate tramite nodo privato, sia pure con le opportune salvaguardie); siano resi disponibili al più presto circuiti numerici affittati che consentano alte velocità di trasmissione; non siano perseguite forme di tariffazione a volume attualmente all'esame di alcuni gestori europei e intese a scoraggiare la costituzione di reti private.

Prima di concludere ritengo utile accennare — se pure brevemente — al fatto che quello delle telecomunicazioni avanzate è un tipico mercato internazionale, perché è necessaria l'integrazione di *know-how* diversi (microelettronica, informatica, telecomunicazioni) raramente presenti nella stessa azienda e perchè lo sforzo finanziario richiesto per ricerca e sviluppo è molto rilevante.

I costi di ricerca e sviluppo, inoltre, stanno molto rapidamente crescendo, mentre la vita media di queste nuove tecnologie è in via di continuo accorciamento.

Se una centrale elettromeccanica nasceva con una speranza di vita di circa trent'anni, i prodotti disponibili attualmente ne hanno non più di otto-dieci: il tempo necessario perchè un nuovo progetto impostato oggi diventi operativo.

Non potendo più contare su un ciclo di vita del prodotto sufficientemente lungo, è inevitabile che i produttori puntino sulle grandi quantità, cerchino spazio sui mercati esteri, ragionino in termini internazionali, con tutti gli investimenti e i rischi che una filosofia del genere comporta.

Nasce di qui — analogamente a quanto si registra in altri settori come l'auto o la chimica — la tendenza ad attuare accordi finanziari, produttivi, commerciali o di servizio sul piano internazionale.

Signor Presidente, onorevoli senatori, il settore delle telecomunicazioni è oggi tra quelli che offrono le maggiori opportunità di crescita e di progresso sociale, a condizione di essere sufficientemente pronti per coglierle.

Ma in queste opportunità è contenuta anche una sfida. La tecnologia delle telecomunicazioni ha evidenziato una sensibile «rotura di stabilità» che dischiude grandi promesse ma che rende anche molto più impe-

gnativo il compito di tutti i protagonisti: pubblici poteri, gestori dei servizi, operatori attivi sul mercato.

È grandemente diminuito il margine di errore che ciascuno si può permettere e il nostro paese, per i ritardi accumulati, non si può dire che parta avvantaggiato.

Data per acquisita la coscienza di questi rischi, potenzialità e prospettive, è ora necessario passare rapidamente a una fase attiva e dinamica, senza paura di lasciare le strade che si sono rivelate prive di sbocco.

Occorre intervenire urgentemente — prima che sia troppo tardi — in modo che le iniziative attualmente allo studio siano coerenti e coordinate. Mi riferisco in particolare al rinnovo delle convenzioni tra il Ministero delle poste e delle telecomunicazioni e le concessionarie; alla revisione del Piano decennale per le telecomunicazioni del Ministero delle poste e telecomunicazioni; alla predisposizione del disegno di legge per la ri-strutturazione dell'assetto istituzionale.

I maggiori problemi che riteniamo necessario avere bene in mente a questi fini sono in estrema sintesi: la necessità di chiarire le scelte strategiche di fondo e i ruoli dei protagonisti, in modo che poi ciascuno possa fare la propria parte; la necessità di non attardarsi su posizioni rigidamente monopolistiche al di fuori dei servizi di base, realizzando ovunque possibile le condizioni atte a stimolare l'iniziativa privata; la necessità di favorire il processo di collaborazione tecnologica a livello internazionale; la necessità di evitare l'adozione di qualsiasi forma di protezionismo che infiererebbe il grado di efficienza del settore.

È una sfida che dobbiamo raccogliere perché le telecomunicazioni rappresentano oggi un'infrastruttura vitale, in grado di offrire ampie occasioni di impiego di manodopera molto qualificata e di influenzare la competitività complessiva del nostro sistema economico, contribuendo così a progettare la società del domani. Vi ringrazio per la vostra attenzione.

PRESIDENTE. Invito i senatori presenti a rivolgere al ragionier Riverso le domande che ritengono necessarie.

LIBERTINI. Mi sembra che il ragionier Riverso sia stato molto chiaro e che abbia già fornito le risposte a molti dei quesiti che avremmo voluto rivolgergli. Il tema di cui attualmente stiamo occupandoci riguarda gli accordi internazionali di gruppi italiani a partecipazione statale. A tale proposito vorrei sapere se l'IBM ha un interesse effettivo ad un accordo con la STET e se tale accordo sarà di carattere generale o se invece riguarderà soltanto alcuni settori.

Vorrei inoltre sapere se l'interesse che è alla base di questo accordo è mosso esclusivamente dall'acquisizione di mercato o se invece esiste la possibilità, sulla quale in verità sono molto scettico, di un'integrazione tecnologica. Conosco la potenzialità tecnologica dell'IBM e so che nei vari settori siete presenti con prodotti d'avanguardia; vorrei capire pertanto, dal punto di vista dell'integrazione tecnologica, che senso avrebbe o potrebbe avere un accordo con le società operative del gruppo STET.

COLOMBO Vittorino (V.). Sia pure di passaggio, lei ha espresso un giudizio negativo sulla tariffazione a volume. Può soffermarsi un attimo ancora su questo argomento, motivando un poco più ampiamente questa sua affermazione? Lei ha poi accennato all'opportunità di lasciar perdere le strade rivelatesi senza sbocco. Mi chiedo se alla base di questo invito c'è un qualche riferimento specifico o se si è trattato di un discorso puramente generico e generale.

Desidero ora tornare nuovamente sulla domanda, postale già dal collega Libertini, concernente gli eventuali rapporti IBM-STET. Al riguardo vorrei sapere quale contropartita in termini di mercato l'IBM può offrire alla produzione italiana nel campo delle telecomunicazioni nel caso di un accordo con la STET.

Infine vorrei conoscere la vostra valutazione sulle convenienze che potrebbero derivare da un possibile accordo STET-Olivetti a fronte di un altrettanto ipotetico accordo IBM-STET.

MASCIADRI. Vorrei semplicemente insistere su una domanda, l'unica che, in buona

sostanza, è stata posta. Vorrei sapere cioè se vi è possibilità o interesse o ambedue le cose in relazione a questo accordo dell'IBM con la STET. Vorrei inoltre sapere se questo accordo è già in atto e, in caso di risposta affermativa, vorrei sapere se siamo in fase avanzata oppure all'inizio delle trattative.

Vorrei conoscere poi il parere, anche se potreste rispondermi che la domanda va rivolta ad altri e non all'IBM, sull'accordo che è stato stipulato tra la AT & T e la «Olivetti».

PRESIDENTE. Anch'io vorrei rivolgerle alcune domande, ragionier Riverso. Innanzitutto vorrei sapere, anche in termini approssimativi, quali sono i prodotti che vengono realizzati in Italia e quali invece vengono soltanto commercializzati o assemblati nel nostro paese. Vorrei conoscere poi l'ammontare dell'interscambio netto tra l'«IBM-Italia» e le altre aziende IBM operanti all'estero. Se possibile, inoltre, vorrei conoscere quale quota di profitti, realizzati nel nostro paese, viene reinvestita in Italia e quale quota invece viene distribuita all'estero.

Dai dati in mio possesso mi risulta che l'IBM stia procedendo ad una campagna internazionale nel settore delle telecomunicazioni, e in proposito i giornali riportano spesso notizie riguardanti le ipotesi di opportunità e di accordi in tal senso; più in generale, se non vado errato, so che è stato raggiunto un accordo in Germania con la *Bundespost*. La vostra azienda oltre ad essere la società *leader* del settore si è recentemente impegnata in nuove aree, correggetemi se dico cose sbagliate, quali l'*office automation* e la *factoring automation*. Se non erro, questo denota un impegno consistente in prospettiva nel settore delle telecomunicazioni. Avete poi acquisito quote di società modeste, ma significative dal punto di vista dell'innovazione dei prodotti, ad esempio la «Roll», e precedentemente ancora avete creato la società SBS. Questo quadro porta a ritenere che nel settore delle telecomunicazioni l'IBM sia oggettivamente entrata in competizione molto diretta con altre multinazionali come ad esempio la ITT. Alla luce dei vari elementi di strategia e competizione che si intravedono

dalle notizie di cui disponiamo e di cui soprattutto voi in maggior misura e con più precisione disponete sui progetti e sulle attività dell'IBM italiana, vorrei sapere come questa strategia verrà ad incidere. Vorrei cioè che lei, ragionier Riverso, mi spiegasse che riflessi avrà sull'«IBM-Italia», questa strategia generale di maggiore impegno nelle telecomunicazioni e questa competitività con le altre multinazionali, indipendentemente da un accordo che può seguire o meno, in questo caso con la STET, tenuto conto anche del fatto che vi è competizione a livello mondiale tra AT & T e IBM. Il giudizio sull'accordo Olivetti-AT & T è stato chiesto già e tale giudizio è un elemento che si riferisce alla domanda che ho fatto precedentemente perché non è ininfluente l'accordo che si è raggiunto tra «Olivetti» e AT & T rispetto alle nostre prospettive in Italia e forse anche, in parte, in Europa.

Chiudo sostanzialmente con le mie domande, che sono anche considerazioni, chiedendo una vostra valutazione riguardo le ipotesi di lavoro sulle quali state operando con la STET, in termini di tempi, ad esempio, e di contenuti. Potete, nella misura del possibile, indicarci queste ipotesi? In particolare, voi ritenete che possa essere conveniente per la STET (ma anche, naturalmente, per voi) una strategia di articolazione o di differenziazione degli accordi? Ritenete cioè che la STET possa avere una strategia di accordi che preveda, per segmenti di prodotto e di mercato, un accordo con la l'IBM, un accordo con la AT & T o con un'altra azienda che si voglia?

Premetto che il nostro obiettivo non è quello di indagare ma è quello di capire, in modo più preciso e completo, quali sono, anche sul piano delle convenienze economiche generali, le questioni che si stanno muovendo in questa fase, per poterne poi trarre qualche conclusione utile allo svolgimento del nostro lavoro. Aggiungo, ovviamente, che non desideriamo insistere su tutti quegli elementi che lei considerasse particolarmente coperti da riservatezza.

RIVERSO. L'interesse effettivo della IBM all'accordo con la STET (ho avuto modo di

dirlo anche nella mia introduzione) sta in una coscienza, abbastanza generalizzata ormai, della necessità di integrare e di utilizzare *know-how* e conoscenze più varie; tutto questo quindi porta automaticamente alla logica di accordi e alleanze (sto facendo una affermazione di tipo generico) specialmente con la evoluzione che si sta verificando di tipo tecnologico: una volta esistevano le aziende di informatica e le aziende di telecomunicazioni, oggi invece i campi vanno a sovrapporsi, anche se non totalmente, tendono cioè a toccarsi e tenderanno sempre di più a farlo.

Di conseguenza tutti si devono muovere nella direzione di impostare e vedere le proprie strategie ed il modo di ottimizzare il proprio *know-how* e le proprie presenze industriali sui mercati e via dicendo.

La IBM crede nella logica di contatti e di ricerca di collaborazioni di questo tipo: in questo contesto i contatti che esistono con la STET (e che qui confermo) sono contatti che hanno alla base un'intenzione molto seria da parte di tutti.

Qual è la base del dialogo che abbiamo?

Si tratta di un punto fondamentale: è proprio la complementarietà delle due aziende, la quale è sostanziale. La IBM è fondamentalmente un'azienda di informatica che ha una sua struttura, una sua storia, un suo grosso *know-how* nel campo dell'informatica. La STET invece ha una sua struttura che fondamentalmente è di telecomunicazioni. È quindi proprio attraverso il confronto di queste due realtà e di queste due conoscenze che si va a cercare se esistono delle complementarietà utili e tali da creare un valore superiore, un valore aggiunto, delle sinergie che possano portare a dei risultati maggiormente positivi.

Questa è la sintesi delle operazioni che noi stiamo conducendo: stiamo vedendo se esistono, laddove da analisi grossolane risultino esserci, delle vere complementarietà e se, attraverso queste complementarietà, possano nascere dei progetti di interesse comune in cui ciascuno può portare qualcosa e da cui ognuno ottiene dei risultati e dei benefici.

Il programma in corso ha quindi una base fondamentalmente di tipo tecnologico e il

dialogo è di tipo costruttivo, anche perchè attraverso questo processo ci si è trovati veramente di fronte a delle competenze professionali complementari l'una rispetto all'altra e che quindi creano interesse e logica di contratto. Inoltre, il dialogo è costruttivo anche perchè fatto da persone che conoscono il mercato. Si tratta di un dialogo tra italiani e sta evidenziando quelle aree che vale la pena veramente di approfondire. E in questa direzione ci muoviamo.

LIBERTINI. Queste aree sono la componentistica e la telematica?

RIVERSO. Sono molte le aree che stiamo analizzando e direi che non le abbiamo esplicate pubblicamente; posso confermare che le aree citate da lei ci sono.

Consideriamo ad esempio l'area dell'automazione della produzione. Questo è il classico esempio in cui si manifesta la complementarietà: da una parte c'è un gruppo (la STET) che ha una competenza riconosciuta, *leader* a livello non solo nazionale ma europeo, nel campo dell'automazione della produzione; dall'altra c'è un gruppo (la IBM) che ha competenza nel campo sistematico. Quindi, il fondere le due competenze e lavorare in collaborazione può creare il vantaggio della integrazione della automazione con i processi generali di produzione e offrire quindi la possibilità di fare un passo avanti nella automazione della produzione computerizzata. Ciò quindi vuol dire automazione più integrazione totale della produzione con la ricerca, con la distribuzione e via dicendo.

Da una parte pertanto c'è chi ha una competenza di un certo tipo e dall'altra c'è chi ha competenza di un altro tipo: dall'unione delle due competenze nasce una possibilità di collaborazione molto positiva.

Senatore Libertini, non sta a me fare valutazioni su aziende che non siano l'IBM; comunque posso dire che nelle aree in cui abbiamo avuto dei contatti, in cui abbiamo avuto un dialogo, noi troviamo *partners* dialogatori assolutamente qualificati che, in molte aree, hanno delle competenze che reggono il confronto a livello internazionale.

Noi quindi ci sentiamo con loro su un piano di parità perchè abbiamo delle altre competenze elevate che loro non hanno.

E continuo su questo punto. La valutazione che può fare l'IBM sulla strategia diversificata è, direi, l'ipotesi di base che la STET ha chiarito a noi e che noi abbiamo chiarito alla STET. In tutti questi dialoghi di cui ho parlato non c'è nessuna intenzione volta alla esclusività; noi sappiamo che la STET ha in corso contatti con altre aziende e con altri gruppi e loro sanno che noi abbiamo altri dialoghi in corso a livello internazionale: rientra nella logica delle cose che nessuno, probabilmente, avrebbe accettato fin dall'inizio un discorso di esclusività.

Quindi, il discorso non è di alleanze in senso lato ma di individuazione di aree specifiche di interessi in cui gli uni e gli altri possono dare il loro contributo e creare in termini industriali, commerciali, di servizi, di produzione un'attività di comune interesse.

Per quanto riguarda i tempi entro i quali eventualmente pervenire all'accordo, è difficile poter fare previsioni in quanto bisognerebbe farlo argomento per argomento. Ciascun argomento segue infatti un suo *iter*, avendo livelli di maturazione diversi poiché anche i livelli di complessità non sono uguali.

PRESUTTI. Vorrei aggiungere che, trattandosi di rapporti sostanzialmente tecnologici, per affrontarli sono necessari approfondimenti tecnici preliminari. Non è quindi un discorso superficiale: occorre vedere che cosa ne esce fuori, qual è il prodotto, come si può esportare, che mercato ha, eccetera; quindi, bisogna analizzarne la validità tecnica e i tempi non sono certo brevi.

RIVERSO. Qualora dovessimo raggiungere accordi in merito all'assunzione di determinate iniziative, si tratterebbe di progetti, non dico maturi, ma già puntualizzati e precisati a livello operativo. Solo in questo caso potremmo stipulare accordi.

Nè noi nè la STET riteniamo di dover avere un accordo di tipo generico, basato su ipotesi.

LIBERTINI. Quindi, siete interessati ad accordi parziali.

RIVERSO. Direi che, considerando anche quanto ho già detto al riguardo, nella logica delle cose, vediamo argomenti tecnicamente interessanti e su questi facciamo valutazioni in comune. Se esiste il presupposto per fare qualcosa insieme — occorre poi vedere in quale modo —, su quell'argomento si porta avanti il tema.

LIBERTINI. Uno per uno, tanto per intenderci.

Se, ad esempio nella componentistica, con la CGSA vi fosse, a vostro giudizio, un'operazione tecnicamente interessante da fare e non vi fossero spazi di questo genere per la telematica, eccetera, la cosa vi interesserebbe ugualmente?

RIVERSO. Porteremmo avanti il discorso della componentistica a prescindere da qualunque altro discorso e dalla conclusione di qualunque altra intesa, ciascuno nel suo merito.

PRESUTTI. Anche la risposta data prima in termini di non esclusività riguarda questo punto.

RIVERSO. Per quanto riguarda l'accordo AT & T-Olivetti, vorrei pregare questa Commissione di esimerci dal dover esprimere una nostra valutazione. In qualità di concorrenti diretti sia della «Olivetti» che della AT & T a livello nazionale e internazionale, riteniamo infatti opportuno non pronunziarci su questo punto.

L'aspetto competitivo è, a nostro avviso, fondamentale e in ogni caso l'unico valido metro di misura sarà rappresentato dal mercato, che giudicherà il valore dei beni, la qualità dei prodotti, l'adeguatezza della risposta alle esigenze dell'utenza; è su questo — ripeto — che si misurano fatti del genere.

Ritengo di aver risposto anche al senatore Vittorino Colombo che aveva chiesto quali fossero le convenienze, rispettivamente, di un accordo IBM-STET e STET-Olivetti.

Nei discorsi e nelle analisi che stiamo portando avanti con la STET non esiste alcuna pregiudiziale per quanto concerne un accordo STET-Olivetti in campi in cui possono avere un interesse a farlo.

Quindi, direi che una cosa non preclude l'altra.

COLOMBO Vittorino (V.). Avevo anche accennato alla possibilità che la IBM diventi il tramite dell'«Italtel», o di qualunque altra azienda del genere, per l'acquisizione di mercati stranieri.

RIVERSO. Quando si analizzano determinati progetti sotto il profilo tecnologico, tematico, quindi specifico, si analizzano le ipotesi di ricerca, di produzione e di distribuzione, perchè quest'ultima non esclude assolutamente un fatto di carattere internazionale. Si analizza la possibilità di vantaggi sotto questo aspetto, che possono essere reciproci.

Vorrei sottolineare che la IBM ha una sua struttura di tipo nazionale e una sua struttura di tipo internazionale; ha una presenza di tipo commerciale in tutti i paesi del mondo e può costituire, se esiste il presupposto, un canale di distribuzione. Si tratta di vedere se vi è un vantaggio, una convenienza, una validità in questo senso. Comunque, non escludo assolutamente questo.

Per quanto riguarda la tariffazione a volume, ho citato un aspetto fondamentale che ci preoccupa e che riteniamo non sia valido.

Il canone di affitto delle linee dovuto dalle aziende, a nostro avviso, dovrebbe riferirsi solo al valore del fitto stesso di queste linee e non al volume delle transazioni che vengono effettuate su queste. Tale discorso viene portato avanti in alcuni paesi europei — ad esempio, in Germania — ma non riteniamo che sia valido. Il canone di affitto di queste linee deve essere fisso; poi colui che le ha affittate decide come utilizzarle: può usarle bene o male, a suo vantaggio o a suo svantaggio, ma ciò non deve rientrare nella tariffazione a volume.

Posso capirlo quando vi è una rete-dati tipo «Itapac», che per la sua natura di rete a pacchetto, non può che essere tariffata a volume.

PRESUTTI. La tariffazione a volume penalizza l'efficienza.

Noi, come IBM, abbiamo un nostro metodo per le nostre comunicazioni interne; questo, del resto, è ammesso dai regolamenti del monopolio.

Chi è più bravo nell'utilizzazione di queste linee, chiaramente ne ricava un vantaggio; ma se si deve pagare la tariffa a volume, non vi è più l'interesse ad utilizzare pienamente le linee; quindi, si verifica uno spreco, vi è minore efficienza e pertanto riteniamo che sia controproducente.

RIVERSO. Vorrei rispondere, signor Presidente, alle sue domande preliminari concernenti l'organizzazione della IBM nel campo della ricerca e della produzione.

La ricerca nel gruppo IBM è attuata e collegata a livello mondiale. Essa è infatti coordinata a livello mondiale ed è poi distribuita nelle diverse aree geografiche. Vi sono laboratori di ricerca negli Stati Uniti, nei vari paesi europei, principalmente, e in Estremo Oriente.

Le diverse consociate IBM utilizzano poi il frutto di questa ricerca in modo assolutamente libero; quindi, la «IBM-Italia» accede a questo patrimonio tecnologico in modo totale, avendone piena disponibilità.

La produzione è invece organizzata a livello più settoriale, europeo, anche se si tratta di un'Europa un po' allargata, per così dire, perchè comprende anche l'Africa. Comunque, l'Europa è totalmente autonoma per quanto riguarda la produzione, il che significa che si parte dalla produzione del piccolo componente e si arriva fino al prodotto finito; il mercato europeo è servito totalmente da prodotti realizzati in Europa. Nell'ambito europeo i paesi principali hanno diverse missioni di produzione. La tendenza è quella di avere in ciascun paese principale — indubbiamente l'Italia è uno di essi —, ed escludendo quindi il paese dove la nostra presenza è marginale, una produzione commisurata in termini qualitativi e quantitativi alla presenza commerciale dell'IBM. Se la presenza è ampia, la produzione deve essere — in termini qualitativi e quantitativi — altrettanto ampia. Esiste poi la tendenza ad orien-

tare la produzione, per quanto possibile e nel limite delle scelte che storicamente si fanno, tenendo presenti le caratteristiche del paese. Provo ad esemplificare questo concetto. L'«IBM-Italia» è sempre stata orientata, in termini di produzione, verso i sistemi piccoli sia perché essi sono i tipici sistemi domandati dal mercato italiano sia perché nel contesto nazionale la competenza di questi sistemi è sempre stata molto alta. Pertanto, storicamente, l'«IBM-Italia» ha avuto ed ha tuttora una missione di questo tipo. Non è l'unica naturalmente, ma essa è abbastanza caratterizzata in questa direzione. Quello che si fa in Italia quindi è una produzione di sistemi piccoli. A questo punto, senza iniziare ad elencare sigle che direbbero ben poco, voglio ricordarvi che produciamo sistemi per medie e piccole aziende fino al livello dei sistemi intermedi.

Ho già accennato al valore dell'esportazione. Ripeto qui che abbiamo esportato prodotti di questo tipo per 935 miliardi. Da tre anni a questa parte abbiamo iniziato una nuova produzione. Non si tratta di un prodotto finito, ma di tecnologia che poi rientra nei sistemi: mi riferisco alla «tecnologia dei dischi». Si tratta di una produzione estremamente sofisticata e molto difficile nella quale l'IBM italiana si è specializzata. I successi ottenuti negli anni 1979 e 1980 sono stati alla base di un forte ampliamento della produzione in Italia di questo prodotto. La fabbrica di Vimercate, oggi, ha una produzione di dischi molto importante. La produzione invece dei sistemi per l'informazione tende attualmente a concentrarsi, quasi esclusivamente, nella nuova fabbrica di Santa Palomba. Il sistema 36, importantissimo per l'IBM, che è un sistema di alta potenza per piccole e medie aziende, è fabbricato interamente a Santa Palomba. Il sistema precedente invece era realizzato a Vimercate che però, come vi dicevo poc'anzi, ora è diventata una fabbrica soprattutto di componenti ad alta tecnologia, quella appunto dei dischi e di schede elettroniche.

Mi è stato chiesto se l'IBM fa solo montaggio. La risposta a questa domanda è negativa. L'IBM fa montaggio di parti e produzione

di componenti ad avanzata tecnologia, utilizzati negli elaboratori. L'ingegner Rocchi mi raccomandava di specificare che quando parliamo di sistemi piccoli non intendiamo certamente parlare di sistemi tecnologicamente inferiori. La loro produzione infatti non richiede minore specializzazione e minore complessità di quelle richieste per la produzione di grandi elaboratori.

Voglio ricordare ora che l'azienda IBM, in termini produttivi, chiama moltissimo in gioco l'indotto italiano e che il fortissimo ricorso all'indotto da noi messo in moto, chiamando a concorrere quelle fabbriche italiane che possono darci aiuto in questa direzione e che possono seguirci tecnologicamente, ha come conseguenza un coinvolgimento della produzione nazionale. Stimo che almeno altrettanti addetti di quelli occupati direttamente presso l'IBM lavorano presso i nostri fornitori per produrre parti e sottoassiemi utilizzati nei prodotti IBM.

Passo ora a illustrare alcuni dati riguardanti gli investimenti fatti negli ultimi anni. Nel 1982 gli investimenti sono stati pari a 346 miliardi e nel 1983, per investimenti addizionali, sono stati pari a 339 miliardi. Il capitale investito in Italia in questo momento è di oltre 1.500 miliardi per il totale delle attività IBM nel paese. Per quanto concerne poi i dividendi italiani, nel 1982 sono stati pagati 158 miliardi su un utile, sempre del 1982, di 225 miliardi. Vi ho fornito questi dati perché quelli successivi del 1983 non sono ancora disponibili.

Mi sono state rivolte delle domande sull'interscambio netto con le altre consorelle. Al riguardo ho già illustrato la nostra filosofia: noi produciamo per altri, altri producono per noi. Pertanto, esportiamo ed importiamo; l'obiettivo è quello di avere una situazione di equilibrio, situazione che, in questo momento, non si verifica. Abbiamo infatti in Italia un leggero squilibrio. Mi piace dire comunque che siamo i più grossi esportatori nel campo dell'informatica, in quanto costituiamo più del 60 per cento delle esportazioni italiane nel settore, anche se, evidentemente, siamo anche i più grandi importatori.

Passo ora ai quesiti sull'*office automation* e sulla *factoring automation*. Per quanto riguarda l'*office automation* siamo sempre stati...

LIBERTINI. È una vostra vocazione originaria.

RIVERSO. Sì, esiste un'area specifica, che si è evoluta nel tempo e che è andata specializzandosi, di una categoria di tipo *office automation*, nell'ambito della quale l'IBM ha sempre operato con offerte di gamma molto vasta. Non definerei la macchina per scrivere, che pure è stato un prodotto primario, come un vero prodotto di *office automation*. L'*office automation* riguarda invece l'informatica, settore in cui l'IBM è stata sempre molto attiva.

Per quanto riguarda la *factoring automation*, in alcuni settori la nostra presenza non è molto forte; non siamo ad esempio nella robotica in modo molto esteso, anche se facciamo prodotti di robotica piuttosto specializzati; siamo però presenti come informatica nell'automazione della produzione. Possiamo dire di fare della pura informatica e abbiamo prodotti specializzati a quello scopo. La «serie 1» IBM è un tipico prodotto che viene utilizzato nel campo della *factoring automation* come i calcolatori di processo che sono stati prodotti per primi da noi e che sono stati impiegati nella automazione della produzione. Per quanto riguarda, signor Presidente, l'ultimo aspetto della sua domanda, vorrei sottolineare che gli ultimi eventi americani — mi riferisco all'esperimento dell'AT & T —, hanno aperto chiaramente un fronte concorrenziale più ampio che si sta manifestando a livello mondiale, non solo quindi a livello americano.

Abbiamo visto che i settori dell'informatica e delle telecomunicazioni cominciano a toccarsi. La IBM non si definisce solo un'azienda nata con l'informatica, perché occorre tenere presente che opera anche nel contesto delle telecomunicazioni. Ad esempio, abbiamo avuto per anni — e abbiamo tuttora — prodotti che avevamo classificato come appartenenti al settore dell'informatica: i PABX, le centrali private; da circa quindici

anni abbiamo sul mercato le centrali private elettroniche, fatte da un laboratorio francese, che per noi sono calcolatori. Noi — ripeto — le abbiamo sempre considerate come tali. È telecomunicazione? Sì, è mercato di telecomunicazioni; molti dei prodotti informatici oggi sono usati nel campo delle telecomunicazioni. I terminali sono prodotti informatici o rientrano nel settore delle telecomunicazioni? Oggi, non andrei più neanche a cercare una definizione; sono prodotti di questo mercato e noi siamo in questo mercato, in cui esiste una forte concorrenzialità a livello mondiale e quindi anche sul mercato italiano.

Pertanto, il modo con cui la IBM opera sul mercato italiano è molto simile a quello usato in tutti gli altri mercati. Quindi, opera sul mercato italiano con le stesse logiche e le stesse strategie.

MASCIADRI. Signor Presidente, vorrei solo rilevare che durante le audizioni ho sentito sempre usare da altri i verbi nei tempi del passato prossimo o del presente. Oggi, invece, mi sembra che il ragionier Riverso abbia sempre usato i tempi del futuro o del condizionale: faremo o faremmo, ad esempio. Questo è un grave problema che mi porta a rivolgere una domanda al presidente della «IBM-Italia» — se mi è consentito — che non vuole essere irrispettosa ma provocatoria in senso benevolo.

Parliamo di accordo ventilato tra la IBM e la STET; tuttavia, ho l'impressione — non so se condivisa anche da altri senatori — che ci siano tentativi di accordo, sondaggi, sempre però assai lontani da un accordo di tipo non generalizzato, argomento per argomento.

Pertanto, oltre alla prima domanda vorrei farne un'altra: siete stati colti alla sprovvista dall'accordo tra l'«Olivetti» e la AT & T oppure non è stato così? Mi sembra che abbiate usato forse troppo contegno, per così dire. Si ha l'impressione che siate veramente lontani da un accordo preciso, mentre, per quanto riguarda l'accordo AT & T-Olivetti, occorre ribadire che è ormai un affare concluso, questa è la verità.

Siete veramente — ripeto — così lontani oppure è eccessiva cautela la vostra?

RIVERSO. La nostra è senz'altro cautela. Useremo il tempo presente nel momento in cui giungeremo ad un'esatta definizione delle cose, non solo per rispetto nei vostri confronti, ma anche per rispetto verso l'altro *partner* dell'accordo con cui stiamo studiando i vari aspetti della questione. Tuttavia, direi che in questo momento tutto è aperto, ognuno poi potrà fare le proprie scelte liberamente.

Per quanto riguarda il fatto di essere stati presi alla sprovvista, vorrei puntualizzare che i contatti tra IBM e STET precedono di molto l'accordo AT & T-Olivetti.

LIBERTINI. Anche i contatti tra STET e AT & T.

RIVERSO. Non lo so; comunque, i contatti tra IBM e STET — ripeto — precedono di molto l'accordo AT & T-Olivetti. Quest'ultimo — permettetemi di dirlo — è nella logica delle cose e quindi non può avere preso alla sprovvista nessuno.

MASCIADRI. Pertanto, siete soddisfatti di procedere su quel terreno?

PRESUTTI. Vorrei sottolineare che non vediamo in modo drammatico l'accordo AT & T-Olivetti. Il mercato dell'informatica è infatti altamente competitivo a livello internazionale, e a questo livello la competizione si fa sui prodotti. Quindi, se la IBM avrà prodotti validi, se i clienti li sceglieranno, saremo sul mercato, altrimenti non sarà così. Ma — ripeto — non vi è drammaticità in tutto questo; vorrei ribadire infatti che il mercato è già oggi estremamente competitivo. Forse non ne abbiamo tutti la sensazione, ma vorrei ricordare che sono migliaia le aziende americane, europee e giapponesi presenti sul mercato, che è quindi assai competitivo.

D'altra parte il processo di convergenza tra telecomunicazioni e informatica è nella logica delle cose. Quindi — e lo sottolineo ancora — non lo viviamo con particolare drammaticità, e dico questo non per arroganza ma perchè, tutto sommato, l'importante è avere un prodotto che sia valido, che il

cliente compri; è su questo che quindi occorre portare la nostra attenzione. Poi se sarà l'AT & T piuttosto che un'altra azienda, questo è un altro tipo di discorso.

LIBERTINI. Potete dare un giudizio sull'«Itapac»? Secondo voi, a che punto sono le cose?

PRESUTTI. Mi fa piacere questa domanda perchè ho sentito e letto commenti che mi hanno lasciato un po' perplesso.

In Italia, esiste una rete-dati che si chiama «Itapac», che è fatta dalla SIP, con la collaborazione dell'«Italtel», la quale utilizza il protocollo internazionale X.25, usato anche in altre nazioni. E questa è quindi la rete-dati della SIP che oggi viene offerta.

LIBERTINI. Sarà offerta.

PRESUTTI. Comunque, è già avanti.

Dal momento che questa rete-dati è coperta da monopolio, e riteniamo che questo non cambierà nei prossimi anni, non esiste il problema circa il fatto che vi sia una rete italiana dati e se questa sia soggetta ad uno *standard* piuttosto che ad un altro. Vi è l'«Itapac»: quanto meno è indicata.

Quando parliamo di valore aggiunto, intendiamo servizi a valore aggiunto e non rete a valore aggiunto, perchè quest'ultima è un problema del monopolio.

LIBERTINI. Sono i servizi integrativi.

PRESUTTI. Oggi diamo un'interpretazione della normativa. I servizi a valore aggiunto che si innestano su questa rete sono già di fatto liberalizzati. Quindi, speriamo che nella nuova convenzione questo punto venga chiarito poichè nell'altra non c'era.

Se me lo consentite, vorrei fare un parallelo. Consideriamo la rete italiana «Itapac» come le ferrovie e i vagoni: quindi, vi è un'azienda che fornisce ferrovie e vagoni per effettuare i trasporti in varie stazioni; poi esistono possibilità di dare un valore aggiunto come lo può dare l'agenzia di viaggi piuttosto che l'agenzia di trasporti, che fa qualcosa e prepara un posto ad un convoglio,

lavora il materiale dentro il vagone, e questo non ha nulla a che fare con il monopolio. Questo lo può fare la IBM adesso, può usare i suoi *standards*, qualunque altro *standard*.

LIBERTINI. La mia domanda non mirava a questo perchè l'esempio delle ferrovie è pericoloso.

PRESUTTI. Perchè?

LIBERTINI. Perchè nelle ferrovie, se si usa un determinato scartamento o un tipo di aggancio, si escludono certi altri prodotti.

PRESUTTI. Ho detto che si utilizza il protocollo X.25; lo scartamento è quello.

RIVERSO. E deve essere aperto all'uso.

LIBERTINI. La mia domanda aveva piuttosto un altro senso: riguardava una valutazione sullo stato di sviluppo di questo progetto dell'«Itapac».

PRESUTTI. L'«Itapac» — a quanto sappiamo — ha avuto un ritardo notevolissimo, perchè sono parecchi anni che è in corso; adesso sembra che sia in fase di offerta sul mercato. Noi ci teniamo moltissimo proprio per la possibilità di poter offrire servizi a valore aggiunto su una rete-dati nazionale. Però, anche in questo caso, viene fuori il discorso di normativa, di tariffazione, che è stato fatto prima dal ragionier Riverso. Chi ha la responsabilità di fare certe cose? Si perde anche molto tempo in questi chiarimenti.

LIBERTINI. Mi sembra che prima aveate parlato anche della necessità di consentire un'interconnessione tra più reti private.

RIVERSO. Ritengo che questo sia fondamentale. È bene puntualizzarlo. La IBM si aspetta che sia garantita la possibilità a tutti di poter operare senza la costrizione di *standards* particolari che limitano lo sviluppo. Per quanto riguarda la situazione dell'«Ita-

pac», è difficile da parte nostra esprimere una valutazione precisa.

Se confrontiamo con altri paesi la situazione della rete-dati «Itapac», dobbiamo constatare che altri paesi sono arrivati prima di noi. Una rete-dati è un'esigenza fondamentale per un sistema e quindi, nel momento in cui è disponibile ed efficace, non c'è dubbio che essa sarà altamente utilizzata.

A mano a mano si deve cercare di estenderla, però è già importante che essa sia una realtà.

LIBERTINI. La rete pubblica tarda molto a crescere e perciò l'allacciamento dei vari circuiti privati può costituire un'alternativa ad essa.

PRESUTTI. Si dovrebbe riuscire a stimolare l'uso della rete pubblica per farla crescere. Costituire una rete-dati è un grosso investimento e quindi nessuno, nemmeno le Partecipazioni statali, ama fare grossi investimenti. Però è necessario farli inizialmente, come è stato fatto oggi, per cui possiamo dire che lo scheletro c'è; si deve stimolare l'uso di questa rete ed incrementare la resa economica per favorire il ritorno degli investimenti ed una crescita della rete stessa alle dimensioni delle esigenze che un paese come il nostro può avere.

PRESIDENTE. Mi sembra che, a questo punto, possa considerarsi esaurito lo scambio di informazioni e di valutazioni con i responsabili della «IBM-Italia»; li ringrazio vivamente, pertanto, per la loro utile partecipazione ai lavori della nostra Commissione e mi auguro che, se necessario, avremo ulteriori contatti.

Dichiaro quindi conclusa l'audizione.

Il seguito dell'indagine è rinviato ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 13,05.