

Sen. Luigi RAMPONI

Con il patrocinio della
FINMECCANICA SpA

UNA POLITICA PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE DELLA DIFESA E DELL'AEROSPAZIO

**Atti del convegno promosso dal
Centro Studi Difesa e Sicurezza
a Roma il 30 giugno 2009**

A cura di
**Giuseppe CORDOVA
Salvatore SCURO
Libero TRAGLIA**
Grafica
Mario CORDOVA

Edizione Ce.Stu.Di.S.
Via Damiata, 2- 00192 Roma
Tel/fax 06 3227255 – email: cestudis@inwind.it
Sito internet: <http://web.tiscali.it/cestudis/>

APERTURA DEL CONVEGNO

Presidente

Sen. Luigi RAMPONI



Palazzo MARINI, Sala Colombe

Registrazione audio video



Sen. Luigi RAMPONI

Presidente del Ce.Stu.Di.S.

Buongiorno, grazie a tutti i presenti per essere intervenuti. Questa iniziativa nasce dalla progressiva presa di coscienza da parte mia dalla necessità di prendere in considerazione le problematiche della Piccole e Medie Imprese (PMI) italiane e in particolare, di quelle che fanno parte del settore della Difesa e dell' Aerospazio.

Scopo del Centro Studi è fondamentalmente quello di diffondere la coscienza e la conoscenza dei problemi della Difesa presso la società italiana.

In Italia, rispetto ad altre Nazioni che sono certamente, dal punto di vista della democrazia, all'altezza della nostra, vi è una considerazione

per i problemi della Difesa e della Sicurezza nettamente inferiore.

Questo riguarda soprattutto la classe politica nazionale che soffre di questa realtà e che fa sì che le risorse e l'interesse dedicate alla Difesa siano inferiori a quelle che percentualmente, rispetto al prodotto interno lordo, dedicano Paesi come Francia, Germania, Inghilterra, cioè i Paesi con i quali amiamo a confrontarci.

Dietro ad ogni decisione di carattere economico vi è una base etica, morale, di pensiero, di sentire, di concetto ed è chiaro che questa deficienza in termini di presa di coscienza dell'importanza della Difesa e della Sicurezza porta poi ad una ripartizione delle risorse non equilibrata come dovrebbe essere.

Questo convegno vuole far conoscere questa realtà della Piccole e Medie Imprese

della Difesa e dell'Aerospazio, che ho visto con piacere essere presenti in un grande numero di esposizioni, tipo Le Bourget o Saporì, sempre presenti a fianco di complessi della Finmeccanica, soprattutto Grafin Cantieri, e presenti anche sul piano internazionale come fornitrici di parti essenziali ai sistemi d'arma, ai sistemi di volo, delle grandi aziende.

Un altro obiettivo di questo convegno è provare a dare loro una mano, disinteressatamente, per facilitarle nelle difficoltà che puntualmente mi hanno manifestato in tanti anni, ogni volta che avevo occasione di incontrare uno di questi coraggiosi imprenditori.

Le difficoltà del settore sono più o meno sintetizzate nel programma che tocca vari aspetti.

La struttura dell'industria italiana è diversa da quella delle altre grandi Nazioni avanzate sul piano industriale, perché si basa soprattutto sulla presenza di un numero molto elevato di piccole e medie imprese, rispetto ad un numero proporzionalmente ridotto di grandi imprese.

Il presidente Clinton in un momento di crisi generalizzata, meno grave di quella di oggi, ma comunque in un momento di crisi, disse che di tutti i Paesi del G7 quello che aveva meglio reagito era l'Italia perché aveva una struttura basata non sulla grande, ma sulla piccola e media impresa e presentava, quindi, caratteristiche di maggiore elasticità e di maggior capacità di assorbimento.

Il settore della Difesa e dell'Aerospazio riproduce in parte questa realtà. Vi è tuttavia uno squilibrio, che non c'è nel resto della organizzazione industriale, rappresentato dalla presenza di Finmeccanica e Fincantieri che nel settore costituiscono davvero un complesso di grande forza rispetto alle PMI.

Il gruppo delle PMI rappresenta invece un agglomerato di vivacità, di ausilio all'innovazione, sia verso richieste relative ai requisiti operativi che le nostre Forze Armate presentano, sia in tema di competizione internazionale, perché svolgono una attività di ricerca sulla quale mi voglio soffermare un momento.

Normalmente sappiamo che l'Italia dedica risorse alla ricerca percentualmente nettamente inferiori in ambito europeo - non parliamo degli Stati Uniti - di quanto non facciano Germania, Francia e Inghilterra: non si considera, però, nel bilancio, la ricerca tacita, che viene svolta da tutta questa parte delle PMI non soltanto nel settore della Difesa e della Sicurezza, ma in tutti i settori tipici della produzione italiana.

Questo porta come risultato che i nostri prodotti - dall'alimentare, ai tessuti, alla moda e in tanti altri settori - costituiscano elementi di punta nell'ambito del commercio dell'offerta dei prodotti mondiali: non ci si spiega altrimenti come mai, pur

spendendo così poco, nelle PMI ci si debba difendere perché gli altri cercano disperatamente di copiare i nostri prodotti e le nostre offerte.

Se è vero che la maggior parte della nostra attività imprenditoriale e industriale è basata sulle PMI, la politica industriale italiana ed anche la considerazione delle PMI, in ambito CONFINDUSTRIA per esempio, dovrebbero essere calettate e costruite sulla base di questa realtà.

Tutti sanno che l'Italia ha un numero infinito di PMI e queste rappresentano veramente la spina dorsale dell'offerta italiana e la sua capacità concorrenziale: in realtà mi pare di poter condividere con gli esperti che non vi è una politica adeguata per queste strutture.

Ecco qual è l'origine di questo convegno che si propone non dico di definire una politica, ma di avviare un dialogo tra la componente delle PMI e i rappresentanti dello Stato nei diversi settori, per fare in modo che si possa individuare una serie di obiettivi.

Durante il convegno si farà cenno a qualche iniziativa internazionale, come la francese Rapid o l'americana Offices Small Business Programs, e si farà riferimento:

- alla direttiva europea sui trasferimenti commerciali che prevede che colui, che ha avuto l'appalto, ha come condizione l'obbligo di utilizzare fino al 30% delle PMI;
- alla proposta della Commissione Europea di integrare i ritardi di pagamento, così come è stabilito dalla direttiva n.2035, già approvata nel 2002 dal Parlamento Italiano;
- alla ricerca che la Commissione, per quanto riguarda le PMI, considera sempre, nell'Unione Europea, la cooperazione tra l'Università e le imprese.

Un aspetto sul quale vorrei porre l'accento è che, senz'altro, devono essere la Pubblica Amministrazione e lo Stato ad avere una politica, ma è anche molto importante il ruolo che possono svolgere Finmeccanica e Fincantieri nel mantenere rapporti con le PMI: vi sono aziende della piccola e media impresa che operano per conto loro e aziende che sono nell'indotto dell'attività della Finmeccanica e della Fincantieri, ma è certo che è molto importante il ruolo che loro possono svolgere per mantenere in vita, per aiutare, per far lavorare.

Un altro ente che riveste grande importanza è l'Agenzia Spaziale Italiana, di cui ho fatto distribuire una pubblicazione, nominata "Live", in cui è inserita una intervista del Commissario Straordinario Maggese, che indica molto bene quali possono essere gli sviluppi per una azione efficace di sostegno nel campo della ricerca alle PMI.

Spero che questo convegno, oltre al fatto di trattare di problemi e quindi di cercare

di individuare qualche possibile miglioramento nella realtà dei rapporti, serva anche per una migliore conoscenza tra gli interlocutori, per una apertura al dialogo, per una individuazione più puntuale e precisa delle norme, per una migliore conoscenza delle intenzioni delle pubbliche amministrazioni e per lo snellimento delle procedure di cui si lamenta la complessità.

Mi auguro che possa nascere una figura che costituisca il riferimento dell'organizzazione delle PMI perché, fino a quando le PMI sarà costituita da una miriade di componenti staccate fra loro, è inutile che ci facciamo illusioni: se non si ha alle spalle una forza organizzata non si possono ottenere validi risultati.

Il convegno si sviluppa in 4 sessioni:

- 1) NORME E PROCEDURE PER L'ESPORTAZIONE;
- 2) ACCESSO AI FINANZIAMENTI PER LA RICERCA;
- 3) PAGAMENTI DA PARTE DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE E L'ACCESSO AL CREDITO;
- 4) TAVOLA ROTONDA: SOSTEGNO NEL MERCATO INTEGRATO EUROPEO DA PARTE DELLA ORGANIZZAZIONE NAZIONALE.

Sono stati distribuiti dei fogli con i recapiti istituzionali di quelle persone che, impegnate nella pubblica amministrazione, costituiscono gli interlocutori naturali per la soluzione dei diversi problemi.

**PRIMA SESSIONE
NORME E PROCEDURE
PER LE ESPORTAZIONI:
RICHIESTE DELLE IMPRESE**

Moderatore

Gen. C. A. Alberto ZIGNANI

Relatori

Ing. Silvano MANTOVANI

Dott. ROBERTO MONA

Ministro Carlo TRIPEPI

Colonnello Renato GENOVESE

Domande

Gen. C.A. Alberto ZIGNANI

Moderatore



Ing. Silvano MANTOVANI

Amministratore Delegato AEREA SpA

La riduzione dei bilanci ormai costringe le aziende a non considerare più il mercato domestico come mercato di sopravvivenza, non consente alle aziende, soprattutto alle PMI, di avere la massa critica per potere sopravvivere e mantenere tutta la struttura indispensabile richiesta per poter operare nel settore. Il mercato che sta fuori

dall'Italia diventa pertanto assolutamente indispensabile, pena la chiusura della ditta.

Fino a pochi anni fa l'Italia, la Francia e i vari Paesi europei tendevano ad avere per la gestione del bilancio la completa autonomia di spese: per la parte logistica della propria Forza Armata, infatti, ogni Paese era completamente autosufficiente anche per gli equipaggiamenti, oggetto delle PMI.

Con i programmi intergovernativi e, tra poco, con la nuova disposizione europea, l'apertura con gli altri Paesi e la competizione economica e commerciale diventa pressoché totale: il numero delle ditte equipaggiatrici, le subfornitrici che esportano piccola componentistica, che oggi si calcola sia intorno a 600/650, si ridurrà drasticamente.

Qui si innesca quella che è la problematica per le PMI in Italia, per quanto riguarda l'aspetto complessivo burocratico, per quanto riguarda in particolare la legislazione

che vincola le PMI di questo settore e il concetto culturale che adesso viene dato.

Indubbiamente esse rappresentano la maggior parte del gettito fiscale, la maggior parte del numero dei dipendenti, la maggior parte del PIL: osannati soprattutto nei momenti critici, come citava anche il Gen. Ramponi, ma dimenticati appena dopo.

Cito alcuni casi riportati anche da *Il Sole 24 Ore*: “pagamenti che si considerano a stagioni non più a giorni, difficoltà dell’accesso al credito”. Per quando riguarda questo ultimo aspetto, poi, si va a constatare che la sofferenza maggiore che hanno le banche è verso le grandi imprese, di gran lunga superiore, proporzionalmente, rispetto alle PMI, anche in valore assoluto.

Sta maturando la consapevolezza nelle PMI del proprio ruolo, che reclamano esplicitamente: reclamano anche le attenzioni che a loro sono dovute. Non vogliono più sentirsi parenti poveri di questo Paese solo perché sono molto individuali, sono molto disperse: culturalmente, la seconda generazione, è fatta di laureati, quasi scienziati o comunque competenti e professionali.

Le PMI considerano la burocrazia come un “instrumentum regni” e non come un servizio. *Il Sole 24 Ore*, infatti, riporta nel: “5/6 giornate destinate dalle PMI ogni mese nel 2008 allo svolgimento degli adempimenti amministrativi; 30% la quote d’imprese che hanno rinunciato nel 2008 di assumere personale; 26,6% che ha rinunciato a progetti di innovazione; 25% le aziende che hanno cancellato investimenti”.

Per fare una fabbrica è previsto che occorran 5 anni dal momento in cui si decide di farla: in questo modo il terreno diventa fertile perché si vada ad investire all’estero dove le PMI e la ricerca sono di gran lunga più agevolate e sostenute dai governi. Lo scrittore americano Jacobson, alla fine dell’800, ne *Il costume degli italiani*, evidenziava il subordine del comune cittadino nei confronti dei potentati: per colui che si opponeva, era implicito valersi del motto “questo te lo sistemo io”. Questo noi lo viviamo ancora oggi. Ha detto l’ambasciatore USA andandosene: “l’Italia è un Paese destinato al declino a causa fondamentalmente del suo sistema burocratico, di non servizio al cittadino”.

Accanto al problema della burocrazia abbiamo poi la legge 185/90. È certamente importante che il 30% degli appalti deve essere dato alle PMI, come subfornitrici dalle grandi imprese, per essere competitivi: ma per le aziende, che si sono dedicate al primato di prodotto e quindi sono in condizioni di poter accedere agli altri mercati, è una fatica enorme.

Per un prodotto (NH90) dove l’Italia è partecipe dei proprietari, un prodotto che è già stato catalogato e venduto in Inghilterra, quando è stato richiesto dall’Australia necessitavano ulteriori informazioni: sarebbe stata sufficiente una banca dati.

Si deve creare la procedura di vendita, dopodiché ci saranno soltanto documenti, più o meno catalogati in via telematica di cui prendere nota, vale a dire attestare la partecipazione dell'export, ma non il permesso di esportare.

Con la nuova direttiva europea noi saremo invasi dagli altri Paesi coi loro prodotti, poiché non siamo in condizione di garantire forniture entro le 12/24 ore: la logistica è fondamentale laddove sono previsti interventi in termini immediati.

In tal senso sono significativi alcuni ultimi esempi.

Caso **EFA AL SALAM** (vendita EFA all'Arabia Saudita tramite Eurofighter e Regno Unito con il consenso di 4 Paesi, tra cui l'Italia tramite l'Agenzia NATO NETMA).

La circolare esplicativa nota a Difesa, Esteri, Dogane, Tesoro, per le autorizzazioni alle trattative, al comma 1, riportava ancora la dizione “*salvo richiesta di ulteriori elementi*”, lasciando la più ampia discrezionalità all'Amministrazione ed incertezze al richiedente. Il regolamento attuativo della legge 185/90 (DPCM 93/05) recita all'art. 3, comma 2, che eventuali richieste di ulteriori informazioni debbano essere corredate da precise modalità e motivazioni in riferimento ai principi della legge. Una Società si è vista arrivare la seguente dizione: *esigenza di acquisire ulteriori elementi di informazioni relativamente a: Società che partecipano a qualsiasi titolo alla trattativa in oggetto e relativi indirizzi*: non si potrà mai dare risposta esauriente ad un quesito indeterminato! Si nota che le Società partecipanti a programmi intergovernativi sono note ai Governi e selezionate prima ancora di essere ammesse alla gara per la presentazione delle offerte e debbono essere in regola con le autorizzazioni previste e necessarie per le attività su materiali d'armamento, pena il decadimento.

La domanda scaturisce da:

- sequela di comunicazioni che recitano “astenersi dall'avvalersi del consenso/assenso” da parte del Ministero della Difesa (II Reparto SMD RIS) a distanza di quasi 60 giorni dalla presentazione dell'istanza: trattasi del programma NH90 e per Paesi le cui Forze Armate operano in teatri operativi accanto ai nostri reparti militari, per materiali non classificati, già codificati e forniti ad altri Paesi NATO;
- nulla-osta alle trattative contrattuali nel programma JSF rilasciato dal Ministero della Difesa (II Reparto SMD) in 177 giorni (contro i 30 previsti per legge) a fronte di istanza formulata in accordo alla codifica prevista in Gazzetta Ufficiale n. 174 del 26 lug. 1991.

A distanza di anni si è ancora condizionati dall'interpretazione soggettiva mai suffragata da alcun elemento normativo/giuridico, che “per conto dello Stato” nei programmi intergovernativi si debba intendere, ai sensi della Legge 185/90, solo la

quota parte delle forniture destinate alle Forze Armate Italiane e non l'intero programma. Per tutto ciò, oltre ad escludere i ritorni complessivi pagati dal contribuente per la partecipazione al programma, si creano difficoltà per la conduzione dell'intero programma, creando condizioni favorevoli ai concorrenti: l'Italia è comproprietaria dell'intero programma.

Tutto questo significa che, a fronte di coercizioni interpretative arbitrarie di tipo restrittivo della legge 185/90, da parte dell'Amministrazione, le imprese non hanno la possibilità di accedere, a parità di condizioni, al mercato europeo e NATO.

Nell'attuale periodo storico non si conquistano aree geografiche o Stati. Oggi una Nazione è ricca, è potente ed ha significato internazionale, quanto più elevato è il suo livello culturale, tecnologico e quanti più mercati conquista.

L'immagine del nostro Paese non è molto brillante: conquistare mercati è una fatica snervante, richiede costanza e costa molto.

Cosa chiedono le piccole medie imprese:

1. Nelle pratiche di esportazione evitare inutili complicazioni e moltiplicazione documentale: sono almeno 51 leggi e le disposizioni che possono interferire con un'istanza di esportazione, 5 i Ministeri e 9 le Amministrazioni;
2. formulare una stesura semplice, univoca e esaminata da tutti gli operatori (Difesa, Esteri, Finanza) e sottoscritta in contemporanea da tutti gli aventi causa che consenta alle imprese di operare nella certezza delle procedure, non inquinate da soggettività personali dei componenti della Pubblica Amministrazione: in altri Paesi, le Finanze contribuiscono alla vendita e alla distribuzione dei propri prodotti, gli Esteri, attraverso le loro ambasciate, promuovono quelle che sono le vendite, e la disponibilità alla proattività;
3. l'utilizzo delle tecniche informatiche, universalmente adottate, che consentono di operare bene in fretta e che facciano riferimento, per la Pubblica Amministrazione, ad una banca dati centralizzata: la catalogazione di tutti i prodotti esiste presso SEGREDIFESA III Reparto (SRNI);
4. un portale unico per le diverse autorizzazioni, che guidi le imprese con modulistica sintetica, chiara, senza ambiguità, tale da favorire efficacemente gli automatismi operativi dell'impresa stesse;
5. una rete elettronica di dialogo, in tempi reali, tra le Amministrazioni: poi seguono tutte le parti cartacee perché, indubbiamente, la documentazione deve essere fatta.

In conclusione

Non è più accettabile il quieto vivere, tollerare e lasciare che l'indeterminatezza si trasformi in confondimento, perché significa diventare colpevoli di fronte a tutto ed a tutti: è necessario un serio ripensamento, proporsi di agire a beneficio di questo Paese, che si chiama Italia, o, utilizzando un termine che nella scurrilità del linguaggio odierno, a tutti i livelli, sembra impudico pronunciare, della Patria.



Dott. ROBERTO MONA

Presidente e Amministratore Delegato Secondo Mona SpA

Ringrazio per l'opportunità che mi è stata offerta per dare un contributo a questo importante convegno.

Condivido le considerazioni e gli obiettivi indicati dall'ing. Silvano Mantovani di AEREA

Per parte mia mi limiterò a considerare alcuni aspetti, tecnici specifici, premettendo che i sistemi e gli equipaggiamenti aeronautici di bordo, di cui si occupa fundamentalmente la nostra azienda sono per la maggior parte di natura duale cioè, per natura tecnologica e potenziale impiego, utilizzabili sia in aeromobili militari sia in aeromobili civili.

Ciò che li identifica, quali materiali d'armamento ai fini della legge 185/90, è dato dalla destinazione propria dei veicoli, elicotteri e motori per i quali sono forniti.

Si tratta di equipaggiamenti meccanici ed elettromeccanici di natura funzionale agli impianti, carburante, idraulici, pneumatici, di azionamento, di cui fanno parte nell'aeromobile: non sono equipaggiamenti di missione, quali per esempio, quelli avionici intesi allo specifico impiego militare del mezzo aereo.

La legge vuole prevenire che determinati prodotti, che possono avere un impiego militare quindi potenzialmente bellico, offensivo, siano esportati in quelle aree che presentano delle caratteristiche di politica e di attività operativa contrari a criteri accettati dal Governo italiano.

È molto importante che sia evidente quello che si vuole vietare e sia chiaro che tutto il resto è invece lecito.

Ritengo che l'intero ciclo di vita di un velivolo – progettazione, sviluppo, realizzazione e sperimentazione di prototipi, certificazione, produzione di serie, supporto operativo, manutenzione – vada considerato nel concetto globale di “produzione” del mezzo.

È necessario cercare di evitare il rischio di interpretazioni soggettive della normativa.

Il punto fondamentale su cui fare particolare attenzione sono i programmi intergovernativi: credo che la normativa sia un po' superflua rispetto a questi programmi, laddove sia chiaro che il Governo italiano ha preso degli accordi con i Governi di altri Paesi per la realizzazione di determinati prodotti.

I programmi intergovernativi non dovrebbero richiedere una procedura complessa burocratica, come spesso si nota almeno nei fatti, forse al di là di quello che la legge ha voluto sancire.

Attualmente, ad esempio, la fornitura di ricambi e l'attività di riparazione/revisione di elementi del “Tornado” e dell'AMX – velivoli la cui produzione di serie e quella dei relativi motori sono cessate – vengono classificate quali attività “fuori produzione”, con la conseguente necessità di specifiche licenze e tempi di ottenimento incompatibili con i requisiti di efficace e tempestivo supporto dell'attività volativa.

Più in generale, le procedure autorizzative dovrebbero essere snellite, anche nei rapporti tra i diversi Ministeri coinvolti, determinando più chiaramente le rispettive responsabilità.

Quando si tratta di programmi bi-plurinazionali, gli accordi di base tra i Governi interessati dovrebbero portare ad una uniformità normativa delle procedure attuative della logistica.

Il coinvolgimento del sistema bancario, sempre ai fini della L. 185/90, dovrebbe essere limitato alla verifica tempestiva che le traslazioni commerciali rispondano alle licenze rilasciate, senza improprie riserve di carattere etico sulla legittimità di esportazioni, effettuate con l'osservanza di leggi dello Stato. Nella maggior parte dei casi non si tratta, comunque, di “finanziamento” di attività di natura bellica, ma di attuazione di un normale servizio di traslazione bancaria tra soggetti, legittimati dai rispettivi Governi, in un rapporto di partnership di programma.

Nei casi poi in cui un Governo concluda un contratto di fornitura dell'intero velivolo ad un Paese terzo, non mi sembra credibile che le autorità italiane frappongano, quanto meno, remore temporali all'attuazione delle forniture all'esportazione da parte della propria industria (come nel caso del contratto tra il Governo Britannico e Governo Arabo-Saudita per l' Eurofighter), quando il primo Governo non potrebbe

aver agito senza il consenso preliminare del Governo italiano. Ne va della credibilità internazionale del nostro Paese.

Credo che, dove sussistono serie ragioni di non esportabilità verso determinati Paesi, questi specifici casi debbano essere chiaramente identificati e concordati tra i Governi associati in un programma.

Nell'attuale situazione internazionale, non dovrebbero sussistere problemi nell'interscambio tra Paesi dell'Unione Europea e tra i Paesi della NATO.

Problemi specifici si possono porre nel raro caso di un programma esclusivamente nazionale e nel caso di programmi con una molteplicità di Paesi clienti, alcuni non partecipi delle suddette forme associative internazionali (ad esempio, il Brasile per l'AMX o l'Australia per l'NH90): tali casi dovrebbero essere tempestivamente affrontati e risolti, nel rispetto dei principi della L. 184/90.

Troppo spesso però, nell'applicazione della legge, si nota un problema d'interpretazione, anche perché le norme non sono precise e pertanto, molto spesso, sono soggette ad una interpretazione dai singoli funzionari: questo comporta ritardi nelle consegne, con conseguenti oneri di natura finanziaria ed economica, oltre che di potenziale discredito nei confronti del mercato internazionale.

Obiettivamente, quindi, la legge 185/90, col pieno consenso delle Istituzioni italiane, andrebbe reinterpretata e meriterebbe una appropriata revisione, che tenga conto del diverso scenario internazionale, rispetto al tempo in cui fu emanata poiché, nel suo itinere storico, ha dimostrato alcuni limiti burocratici – come il rilascio della licenza – che comportano dei tempi, a volte troppo lunghi e, tutto ciò si tramuta per le PMI, in problemi economico finanziari.



Ministro Carlo TRIPEPI

*Responsabile dell'Unità Autorizzazioni
Materiali d'Armamento del Ministero
degli Affari Esteri*

La legge 185/90 è una legge dello Stato quindi va rispettata. Si parla di interpretazione, ma chi deve applicarla cerca di interpretarla in maniera consensuale condivisa tra tutte le Ammini-

strazioni, perché a garanzia della trasparenza del sistema che, asservito alla 185, non c'è più un oscuro Comitato ma c'è una attività interministeriale.

La 185/90 nasce alla fine della guerra fredda e deve quindi tener conto di una serie di imperativi di sicurezza che, al giorno d'oggi, non sono cessati, sono cambiati.

Questa legge potrà sicuramente essere migliorata per adattarla alla nuova situazione. Nelle more di questa eventuale riforma della 185, vorrei però lanciare un segnale di incoraggiamento sia all'Ingegnere Mantovani che al dottor Mona: dall'Europa ci viene la direttiva su CIT "Intra Community Trade", che a mio avviso potrà risolvere larghissima parte dei problemi che sono stati denunciati, inerenti alla movimentazione dei materiali, verso Paesi dell'UE.

In congiunzione con questa direttiva va tenuta presente la maggiore importanza e il maggior peso che ha acquisito per noi quello che si chiamava una volta il codice di condotta europeo. Sorge un altro problema: se la Gran Bretagna ritiene di dover esportare, noi perché dovremmo opporci?

In virtù del rafforzamento di questo codice di condotta europeo che è diventato una posizione comune, noi dovremo sempre più poterci fidare dei partners europei: la legge non lo prevede, ma verrà integrata con questi due strumenti che l'UE ci offre. Di questi due strumenti uno regola e liberalizza il mercato interno, l'altro fornisce più garanzie circa il fatto che l'acquirente delle nostre parti di ricambio o di un nostro sistema d'arma lo possa esportare senza che ciò sia in conflitto con i nostri principi, che sempre più coincidono con quelli dell'UE.

Un altro aspetto importante è la informatizzazione della Pubblica Amministrazione che, in questo settore, fa un po' o tanta acqua, credo anche per motivi di bilancio. Il Ministero degli Esteri, però, ha un sistema molto efficiente, che è stato dato in dotazione nel momento in cui è stata creata questa unità interministeriale: noi, pertanto, possiamo dialogare perfettamente al nostro interno; abbiamo invece difficoltà a dialogare, in via informatica, con le altre Amministrazioni e dobbiamo, quindi, ricorrere ad una serie di sotterfugi che, molto spesso, sono al limite.

Non condivido invece il discorso dell'*Instrumentum Regni*. Ci sono degli aspetti burocratici che stiamo cercando di migliorare. Ognuno di noi è pagato quello che è pagato, a fine mese riceve il proprio stipendio, senza alcun sovrapprezzo per fare questo lavoro. Le responsabilità, che sono state assegnate dalla legge e dalla prassi, per chi si occupa di queste cose sono enormi.

Credo però che un maggior coordinamento farebbe molto migliorare la situazione. Per l'EFA SALAM, perché potesse andare avanti con un concerto interministeriale, in coordinamento con la Presidenza del Consiglio, sono state individuate delle soluzioni

ardite, che ricordano un po' quelle del vecchio Tornado. È vero che per il Tornado, come veniva sottolineato prima, è stato portato a termine ma solo perché venne prima della 185/90: questo dovete dirlo al Ministero della Difesa, perché in futuro la cosa non si riproduca. Per l'EFA SALAM abbiamo trovato una soluzione procedurale condivisa, che consente di andare avanti, perché, altrimenti, secondo la legge, l'EFA AL SALAM, *rebus sic stantibus*, non può procedere.

Dal mio osservatorio ho potuto constatare in questi anni con quale tenacia e con quanta efficacia le PMI del comparto industriale per la difesa e la sicurezza sono riuscite ad affermarsi sui mercati esteri, sia quali esportatrici dirette sia quali subfornitrici di altre aziende italiane, specialmente – ma non solo – nel contesto di programmi di cooperazione internazionale.

Io credo che nel DNA di queste PMI si perpetuino certe storiche e non comuni qualità dell'imprenditoria italiana: le stesse che nei secoli passati hanno dato vita a “mestieri” e produzioni di altissimo artigianato, attraverso cui l'Europa e il mondo hanno potuto apprezzare la nostra passione per il lavoro ben fatto e la nostra genialità.

Questi antichi e preziosi talenti, adattati ai tempi, precisamente si ritrovano oggi nelle nostre PMI; non dico che esse ne abbiano appannaggio esclusivo, ma difficilmente è dato rinvenirli al di fuori dai nostri confini.

Certo, anche facendo astrazione dall'attuale contraria congiuntura economica mondiale, non è facile per una PMI continuare a esistere e a resistere sui mercati esteri nell'epoca della globalizzazione e sopra tutto delle concentrazioni societarie e della formazione di grandi gruppi transnazionali, che ormai caratterizzano dappertutto l'industria per la difesa e la sicurezza.

Eppure l'ingegno, la creatività e la capacità di adattamento dei “piccoli” in un Paese come il nostro, povero di risorse naturali e dunque a vocazione manifatturiera, ma con una struttura industriale atipica rispetto a quella dei principali competitori stranieri, rappresentano un patrimonio meritevole di essere preservato e incoraggiato: ne va non solo della tutela, nell'immediato, di tanti posti di lavoro e della conservazione di tante ammirevoli strutture, talvolta quasi artigianali ancorché basate sullo sviluppo e l'utilizzo di alte tecnologie, ma anche della sopravvivenza e dell'armonioso sviluppo di tutto il comparto per la difesa e la sicurezza, che del sistema industriale nazionale è una delle punte di diamante sotto il profilo della ricerca applicata e dell'innovazione tecnologica e che rappresenta un'importante “partita attiva” per la nostra bilancia commerciale e dei pagamenti.

È infatti fuori di dubbio che, nell'ambito di questo comparto, molte imprese di dimensioni maggiori abbiano tratto e traggano tuttora dalle PMI linfa essenziale e siano

portate a realizzare con esse significative sinergie.

E, nella maggior parte dei casi, non si tratta di semplici operazioni di *outsourcing*, bensì del meditato affidamento a un saper fare domestico di alta qualità che difficilmente potrebbe essere surrogato facendo ricorso a partner esteri.



Colonnello Renato GENOVESE

*Capufficio Materiale Armamenti Alta Tecnologia
II Reparto bis dello Stato Maggiore della Difesa*

Con questo intervento vorrei riassumere le competenze del Ministero della Difesa nel settore dei controlli sulle movimentazioni di **materiali d'armamento** (ai sensi della L. 185/90) e di **beni a duplice uso**.

Il Ministero della Difesa ha il compito burocratico di tenere il registro nazionale delle imprese, che poi diventerà certificazione delle imprese e quello di tenere l'elenco dei materiali d'armamento.

L'elenco dei materiali d'armamento nasce da una direttiva europea, da una lista, soprattutto da 4 regimi di non proliferazione, che sono essenzialmente il Wassner, l'Australia Group per la parte biologica e chimica, l'M.T.C.R. per la parte missilistica e il Nuclear Supplier Group per la parte nucleare, che non comprende i materiali d'armamento, ma essenzialmente il materiale *dual-use*.

Le attività svolte dal Dicastero possono schematicamente essere suddivise in attività di **tipo notarile/ricognitivo o pre-operative** volte all'accertamento di requisiti o alla elaborazione di elenchi/documenti di riferimento dei procedimenti normativi, e in **attività operative**, che si esplicano sia a livello nazionale (mediante il rilascio di specifiche autorizzazioni ed il contributo in sede di conferenze di servizi) sia internazionale (attraverso la partecipazione ai consessi multilaterali anti proliferazione (REGIMI)).

(a) Per quanto riguarda in primo luogo, il ruolo pre-operativo, che possiamo definire di tipo notarile, esso ricomprende:

- L'approvazione e l'aggiornamento dell'**elenco dei materiali di armamento** con decreto, del Ministro della Difesa, di concerto con i Ministri degli Af-

fari Esteri, dell'Interno, delle Finanze, dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato, delle Partecipazioni Statali e del Commercio con l'Estero; tale elenco viene aggiornato in funzione dell'evoluzione della produzione industriale, della tecnologia, nonché degli accordi internazionali e dei consessi multilaterali cui l'Italia aderisce (Art. 2 legge 185/1990);

L'elenco attualmente in vigore, che comprende i materiali e le tecnologie la cui movimentazione è soggetta a controllo ed autorizzazione da parte dello Stato, risale al 2003, ed è in fase di revisione.

- La gestione del **Registro Nazionale delle Imprese e Consorzi** di imprese operanti nel settore della progettazione, produzione, importazione, esportazione, manutenzione e lavorazioni comunque connesse di materiali d'armamento, istituito presso il Ministero della Difesa, Ufficio del Segretario Generale - Direttore Nazionale degli Armamenti.

Solo alle imprese iscritte al suddetto registro possono essere rilasciate le autorizzazioni ad iniziare trattative contrattuali e ad effettuare operazioni di esportazione, importazione, transito di materiale di armamento (art. 2 comma 1 e 2 della legge 185/1990).

Queste attività acquistano particolare rilevanza alla luce della recente approvazione della Direttiva Europea sui trasferimenti intra-comunitari di prodotti per la difesa che prevede esplicitamente la **Certificazione** delle aziende comunitarie (di cui parleremo a breve).

(b) Per quanto concerne, in secondo luogo, i compiti di tipo operativo, che rappresentano il settore di attività preponderante del Ministero della Difesa, questi vengono svolti sia in ambito nazionale sia internazionale, e possono sinteticamente ricondursi intorno a tre aree:

1. L'attività di natura autorizzativa;
2. La partecipazione alle attività di raccordo e coordinamento svolte nell'ambito delle conferenze di Servizi;
3. Il ruolo svolto dalla Difesa nell'ambito dei regimi multilaterali di non proliferazione.

1. L'attività di natura autorizzativa si esplica attraverso il rilascio dei seguenti provvedimenti:

- Le autorizzazioni alla conclusione delle trattative contrattuali e i nulla osta preventivi emanati dallo Stato Maggiore Difesa, in collaborazione con il MAE (cf. art. 9 della legge 185/1990);

- Le autorizzazioni previste per le operazioni di esportazione temporanea e di importazione temporanea/definitiva nell'ambito dei programmi intergovernativi e di armamento, da parte delle DIREZIONI GENERALI interessate.

Trattative Contrattuali e Nulla Osta

Le autorizzazioni rilasciate dallo Stato Maggiore Difesa riguardano la **fase negoziale (pre-contrattuale)** del rapporto commerciale e costituiscono conditio sine qua non al successivo rilascio dei provvedimenti MAE che consentono l'effettiva movimentazione dei materiali.

Esse assumono la forma di autorizzazioni alla conclusione delle trattative contrattuali o di semplici nulla osta.

Senza entrare nei dettagli, osserviamo che la legge 185/1990 prevede diversi procedimenti semplificati ed abbreviati, in funzione del Paese destinatario o di provenienza del materiale (cf. art. 9 comma 4 legge 185/1990) o della tipologia dell'operazione (ad esempio, se esistono precedenti contratti già autorizzati – art. 9 comma 5, o in caso di prestazione di servizi per addestramento o manutenzione attinenti a materiali già regolarmente esportati – art. 2 comma 6);

Movimentazioni nel quadro dei programmi di armamento ed intergovernativi

(direttiva applicativa sulle procedure inerenti i programmi di armamento ai sensi della legge 185/1990)

Le operazioni di esportazione temporanea e di importazione (definitiva/temporanea) di materiali effettuate nell'ambito dei **programmi di armamento** e dei **programmi intergovernativi** (derivanti da intese stipulate tra il Governo italiano ed altri Governi)¹, godono di una procedura agevolata disciplinata dalla direttiva applicativa sulle procedure inerenti i programmi di armamento ai sensi della legge 185/90².

Tali operazioni vengono gestite ai sensi dell'art. 1 comma 8 e 9 della legge 185/90 in quanto si ritiene che esse siano effettuate per conto dello Stato.

Il procedimento semplificato, per il quale non è richiesta l'autorizzazione preventiva MAE-UAMA né l'autorizzazione alla conclusione delle trattative contrattuali, è chiaramente volto a rendere le movimentazioni dei materiali più snelle e celeri.

Per quanto riguarda, in particolare, i programmi intergovernativi, ammessi alla

1 I programmi intergovernativi derivanti da intese stipulate tra il Governo italiano ed altri Governi sono individuati in base all'art. 11 lett. a) del DPCM 14 gennaio 2005 n. 93

2 Direttiva applicativa sulle procedure inerenti i programmi di armamento ai sensi della legge 185/1990, emanata a maggio 2007 e ora giunta alla sua seconda edizione (febbraio 2009)

suddetta procedura agevolata, il quadro normativo di riferimento va completato con la circolare MAE-UAMA prot. 2721 del 31 gennaio 2007³.

Le autorizzazioni rilasciate dalla DIREZIONE GENERALE interessata, una tantum, sono di natura generale.

Va sottolineato infine che la direttiva di Segredifesa ha riordinato la precedente disciplina contenuta in direttive, circolari e lettere emanate dal Ministero Difesa e stratificatesi negli anni. La sua stesura rappresenta anche un modello di collaborazione tra PA e aziende.

2) La partecipazione alle Conferenze di servizi e accordi

(previste dall'art. 16 del D.P.C.M. 14 gennaio 2005, n. 93)

La conferenza di servizi costituisce un importante strumento di raccordo e coordinamento tra gli Uffici dei vari Dicasteri coinvolti nell'applicazione della legge 185/1990.

Tra le questioni più recenti, sottoposte all'attenzione delle conferenze di servizi, possiamo citare il caso del programma EFA AL SALAM per il quale sono state definite le modalità di trattamento delle movimentazioni.

3) Il ruolo svolto dal Ministero della Difesa nell'ambito dei regimi multilaterali di non proliferazione

Altro ruolo fondamentale svolto dalla Difesa e nello specifico dal II Reparto – RIS, è la partecipazione attiva ai **regimi multilaterali di non proliferazione**: il **Wassenaar Arrangement**, che è quello più completo, in quanto si occupa sia dei materiali di armamento sia di quelli *dual-use* e che rappresenta un punto di riferimento quando l'UE ed i Paesi partecipanti (tra cui, chiaramente, l'Italia) devono stilare la lista dei materiali d'armamento da sottoporre a controllo, il **Nuclear Suppliers' Group** per la non proliferazione nucleare (che non è un riferimento per i materiali di armamento, ma solo per quelli *dual-use*), il **Missile Technology Control Regime**, per il settore missilistico e l'**Australia Group** per il settore chimico, biologico e radiologico. In questi consessi multilaterali vengono concordate le politiche, le misure ed i materiali che riguardano la non proliferazione ed il controllo delle relative movimentazioni. Quanto deciso in tali ambiti vincola, anche se non esplicitamente da un punto di vista giuridico, ma sicuramente sotto il profilo politico, tutti i Paesi membri a implemen-

³ La circolare MAE-UAMA prot. 2721 del 31 gennaio 2007 definisce le modalità di trasformazione delle movimentazioni temporanee effettuate dalle aziende con i Paesi partecipanti ai programmi. La circolare dell'Agenzia delle Dogane 40/D del 03.10.2005 disciplina i soli adempimenti doganali.

tare, a livello nazionale, tramite la propria normativa, le misure decise all'unanimità. In tal senso, le decisioni prese nei regimi, sia quelle prettamente tecniche, sia quelle più politiche, hanno delle inevitabili ricadute sull'industria nazionale e sulla politica governativa dei Paesi partecipanti.

Per concludere, è necessario fare un breve cenno agli importanti cambiamenti che investiranno la movimentazione dei materiali d'armamento nei prossimi anni:

Alla fine del 2008, il Parlamento europeo ha approvato la direttiva europea concernente la semplificazione delle modalità e delle condizioni dei trasferimenti all'interno delle Comunità di prodotti destinati alla Difesa⁴. Tale direttiva, che ha dato il via ad un'importante opera di revisione dell'attuale normativa, verrà recepita in Italia fra tre anni circa.

La direttiva introduce alcune importanti novità:

- Sul piano della semplificazione, prevede che gli Stati membri rilascino licenze generali e licenze globali per i trasferimenti intracomunitari, mentre le licenze individuali riguarderanno solo casi eccezionali.
- Sul piano della costruzione di un sistema basato sulla collaborazione tra aziende e Pubbliche Amministrazioni, prevede l'istituto della certificazione delle imprese, volto a garantire l'affidabilità delle stesse per quanto riguarda, in particolare, il rispetto delle restrizioni all'esportazione una volta che il trasferimento è avvenuto.

La certificazione verrà rilasciata alle aziende che attueranno un sistema interno di controlli e verifiche idonei ad assicurare il rispetto e la perfetta applicazione della legge.

Infine, di particolare interesse per le PMI, è il prossimo recepimento nell'ordinamento italiano della licenza per i componenti prevista nell'ambito degli accordi tra i Paesi LOI (Paesi firmatari della *Letter of Intent*: Italia, Francia, Spagna, Germania, Svezia e Regno Unito). La movimentazione dei componenti godrà infatti di una procedura agevolata sul modello della licenza globale di tipo europeo.

Il fatto che la Difesa abbia emanato una direttiva unitaria dei programmi consente la modifica rispetto al 2007. Il fatto che ci sono le importazioni definitive (invece, pri-

⁴ Direttiva 2009/43/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 6 maggio 2009 che semplifica le modalità e le condizioni dei trasferimenti all'interno delle Comunità di prodotti per la difesa pubblicata nella GUCE del 10.06.2009 – L146/1 che entra in vigore il 30 giugno 2009

ma era tutto temporaneo) indica che è stato fatto un passo avanti rispetto alla direttiva precedente.

Stessa cosa vale per la lista dei materiali: se noi portiamo alla firma del Ministro della Difesa ogni 3/5 anni una lista di materiali d'armamento, questo può creare delle problematiche: analizzare un elenco con 23 categorie richiede molto tempo; se invece si segue annualmente quella che è l'evoluzione dei regimi di non proliferazione, si porterà al Ministro una sola pagina e le modifiche saranno minime e sarà più facile per gli altri Dicasteri che devono concordare questa diramazione e per il Ministro stesso che la deve diramare.



Domande del pubblico

La preoccupazione degli operatori non è tanto la direttiva europea, ma come viene recepita quotidianamente. Mi spiego con un esempio che fa riferimento al regolamento europeo 150 del 2003 sui dazi, per poter importare in Europa, quindi anche in Italia, da extra Europa, in sospensione daziaria. L'operatore italiano deve avere i documenti originali a Roma. Vi lascio immaginare la gioia delle piccole e medie imprese che hanno materiali fermi in dogana, dove tutto costa: conviene pagare i dazi! Gli altri Paesi europei hanno procedure più rapide, come per esempio in Inghilterra, dove il disbrigo avviene attivando strutture a livello locale.

Inoltre non è vero che l'importazione e i programmi intergovernativi erano impediti fino alla direttiva europea: in sede Difesa erano regolamentate da un'altra direttiva, da una circolare che vigeva nel 1991 che, per comodità, la Difesa non voleva applicare, perché era complessa in quanto doveva mettere assieme la voce daziaria insieme alla voce materiale d'armamento.

Altro problema: la lista materiali d'armamento riguarda 27 Paesi in Europa con 27 lingue diverse. In Italia nel 2003 è stata fatta una categoria che non esiste in nessuna altra parte del mondo: come si fa a confrontare i dati? Quello che, come piccola media impresa, chiediamo è di essere coinvolti in questo dialogo, rivedendo tutto l'iter operativo per evitare che succedano altri casi del tipo JSF, Fremm, NH90. Non si può garantire supporto logistico, e quello che diceva il Colonnello, prima, sta succedendo oggi nell'EFA, sta succedendo oggi nell'NH90, perché viene dimostrato che è impossibile fornire ricambi in 24 ore o in 7 giorni.

**SECONDA SESSIONE
ACCESSO AI FINANZIAMENTI RICERCA**

Relatori

Ing. Pierantonio PAVAN

Dott. Valter PROIETTI

Dott. Fabrizio COBIS

Amm. Isp. Onofrio FLAGIELLO



Ing. Pierantonio PAVAN

*Presidente e Amministratore delegato della
GEMELLI Srl*

Buongiorno a tutti, sono il Presidente della GEMELLI Srl, una PMI con sede in Lombardia.

La GEMELLI è una realtà che costruisce sistemi di comunicazione di bordo per aerei e elicotteri, sistemi di comunicazione e di protezione personale, con controllo attivo del rumore, e si-

stemi di comunicazione terra-bordo-terra con sistemi wireless: questi sistemi hanno dimostrato un notevole livello di affidabilità e stiamo esportando anche nel mondo delle tecnologie importanti e personali.

Spesso ci troviamo a combattere con una concorrenza esterna estremamente importante soprattutto all'estero e che ci costringe ad essere presenti nell'ambito della ricerca quindi di investire qualcosa come il 20/25% del nostro fatturato ogni anno in ricerca e sviluppo: si tratta di una ricerca dedicata ad esigenze e dove siamo certi di trovare dopo una prosecuzione in termini di mercato, non di una ricerca pura.

Se tale percentuale è considerata poco logica in molti settori, per la GEMELLI essa rappresenta l'unica possibile via di esistenza ed è per tale motivo che oltre il 50% del personale dipendente è rappresentato da tecnici specializzati e l'80% di questi è laureato in ingegneria o facoltà tecniche.

Gli sforzi profusi per supportare però l'attività di ricerca e sviluppo delle piccole realtà, come la GEMELLI, hanno però trovato ostacoli, spesso una serie di difficoltà, che di volta in volta ci siamo trovati a dover affrontare, fossero esse sia di natura burocratica che di reperimento di finanziamenti. Inoltre non sempre abbiamo ottenuto riconoscimenti nazionali da parte delle nostre Forze Armate, da Enti Governativi o da società in cui, almeno in parte, lo Stato rappresenta l'Ente di riferimento e quindi decisionale, se non dopo aver ottenuto successi nell'esportazione verso altri Paesi, alcuni importanti quali ad esempio gli Stati Uniti.

Vogliamo portare a dimostrazione di quanto espresso alcuni esempi:

1. SISTEMI DI PROTEZIONE PERSONALE PER OPERATORI IN VOLO O A

TERRA CON CONTROLLO ATTIVO DEL RUMORE

La GEMELLI è considerata, se non il leader, sicuramente uno dei leader mondiali in questo campo.

Infatti è stata scelta da Lockheed Martin e dal Governo degli Stati Uniti per la fornitura delle cuffie di protezione personale per comunicazione terra-bordo nei programmi relativi ai due velivoli da caccia più avanzati utilizzati dalle forze aeree americane e a tale commessa è stato inoltre commissionato da Lockheed Martin un programma di ricerca e sviluppo ancora oggi in essere per un casco di volo avanzato per i piloti dei velivoli da caccia.

Bene, prima del raggiungimento di tali obiettivi, la considerazione delle nostre Forze Armate nei confronti della GEMELLI era stata molto bassa e con dichiarazioni di poco interesse, malgrado le numerose presentazioni e i test effettuati presso quasi tutti gli enti militari.

Ancora oggi, con unità che ormai vengono utilizzate regolarmente dalla Marina Militare sulle portaerei o dall'Aeronautica Militare e dall'Esercito per comunicazioni terra-bordo, esistono alcune dichiarazioni di scarso interesse per una tecnologia che tutto il mondo ci invidia e di cui altre nazioni stanno cercando di sviluppare in proprio il miglior metodo di impiego e applicabilità.

2. SISTEMI DI COMUNICAZIONE WIRELESS PER OPERATORI ATTORNO A VELIVOLI DA CACCIA

Quando GEMELLI è stata avvisata che tale necessità rappresentava una priorità nell'ambito delle Forze Armate, abbiamo scoperto che una serie di test era già stata effettuata da parte di enti italiani al di fuori dell'Italia ed in particolare in Germania presso reparti militari che utilizzavano un prodotto per ottenere il quale il Governo tedesco aveva investito una ingente somma in ricerca e sviluppo, ovviamente su una società della stessa nazione.

A questo punto abbiamo avanzato una richiesta di presentazione di un nostro prodotto innovativo, sviluppato con fondi aziendali sulla base delle indicazioni delle esigenze raccolte presso i potenziali utilizzatori. Da uno di questi, la prima risposta ottenuta è stata che la presentazione non era più necessaria in quanto era stato individuato un prodotto di una Azienda tedesca che, seppur non totalmente, rispondeva a buona parte delle loro esigenze. Inoltre tale prodotto, essendo stato sviluppato con fondi del Governo tedesco, dava la garanzia di aver superato diverse valutazioni, evidentemente positive.

Di fronte all'insistenza ci è stata alla fine concessa la possibilità di effettuare la dimostrazione delle funzionalità del nostro prodotto con la richiesta di effettuare una valutazione comparativa di costi/prestazioni.

Durante la dimostrazione, visti gli esiti, per loro sorprendenti, ci è stata richiesta la possibilità di effettuare ulteriori test in condizioni peggiori di quelle a cui era stato sottoposto il sistema tedesco. L'esito ampiamente positivo di queste ulteriori prove, congiuntamente alla valutazione dei costi dei due sistemi, li ha alla fine convinti ad abbandonare l'acquisto del prodotto tedesco (come già detto finanziato in modo importante dal Governo tedesco) per rivolgersi al prodotto italiano, il cui sviluppo è stato completamente assorbito dall'Azienda.

Questi sono due esempi di come devono combattere le PMI italiane, tenendo ben presente che spesso il nostro successo sui mercati esteri richiede quasi sempre una precedente adozione dei prodotti o delle tecnologie in ambito nazionale. Ovverosia, i clienti esteri si chiedono per quale motivo adottare tecnologie innovative per le loro applicazioni se la nazione Italia non ne ha ritenuta necessaria o utile l'applicazione.

Vogliamo inoltre far presente che quasi sempre le grandi società estere a partecipazione nazionale rappresentano il mezzo di promozione più valido per i propri fornitori nazionali. Abbiamo visto sul mercato società, produttrici di velivoli francesi, tedeschi, inglesi e americani, difendere a spada tratta gli equipaggiamenti dei velivoli stessi prodotti nel loro ambito nazionale, anche di fronte a richieste esplicite contrarie da parte dei clienti.

Non possiamo certo confermare (certamente con numerose eccezioni) che tale tipo di politica sia stata adottata in passato dalle grandi aziende italiane o da enti governativi, militari e non, che a nostro avviso spesso soffrono di esterofilia, a volte anche per mancata conoscenza o desiderio di informazione su quanto esiste sul territorio nazionale.

Mi domando quanti volenterosi imprenditori si siano trovati ad avere in discussione le proprietà dei loro beni immobiliari quale unico mezzo per poter accedere ai fidi bancari necessari al mantenimento della competitività tecnico-economica della propria azienda.

Teoricamente alcuni provvedimenti sono stati presi nel passato per supportare l'attività di ricerca e sviluppo di queste piccole realtà, sia da parte dell'Unione Europea che dal nostro Governo, ma se andiamo a vedere in dettaglio le condizioni per accedere a questi ipotetici finanziamenti ci scontriamo con la dura realtà.

Di solito gli importi minimi dell'investimento richiesto per poter presentare domanda superano le reali capacità delle piccole aziende (spesso si parla di investimenti

non inferiori a 2 – 4 MI di €) inoltre viene richiesto, altrettanto spesso, il coinvolgimento di altre PMI dei Paesi membri senza tener conto di alcune realtà:

- a) la limitata dimensione delle Aziende non consente in molti casi una conoscenza così approfondita dei potenziali partner esteri in quanto si conoscono bene i concorrenti, ma non sempre è possibile la conoscenza di realtà di tipo diverso che in effetti potrebbero risultare il complemento alle attività in essere di una PMI e quindi rappresentare un importante aiuto in sviluppi innovativi.
- b) i costi da sostenere come inizio trattative per un programma allargato, che sia in grado di coinvolgere università estere, centri di ricerca, società importanti e società piccole di altri Paesi, in generale europei, tipici requisiti di un programma multinazionale, sono spesso incompatibili con i mezzi messi a disposizione da una PMI o devono essere distolti da altri programmi di sviluppo interno, ritenuti molto spesso strategici e quindi prioritari.

L'obiettivo dei finanziamenti governativi dovrebbe essere quello di supportare programmi che una piccola media Azienda intende sviluppare indipendentemente dal finanziamento stesso. Bisogna quindi stabilire limiti compatibili con queste realtà in quanto l'imprenditore agisce sempre in funzione di quanto è in grado di sostenere (il che dovrebbe essere anche una garanzia per chi dovrà decidere la bontà della richiesta di investimento).

Il supporto governativo è poi un doppio vantaggio competitivo, come già spiegato precedentemente, in quanto non solo assorbe una parte dei costi (o per lo meno li diluisce nel tempo), ma viene considerato come una garanzia della bontà del prodotto in quanto già verificato e controllato da un'Autorità esterna all'Azienda.

La mia opinione è che la crisi finanziaria in atto abbia risvegliato le preoccupazione della classe governativa sulla sopravvivenza del tessuto delle PMI che rappresenta la maggioranza del tessuto industriale della Nazione.

Notiamo, inoltre, che alcuni non si rivolgono direttamente alle PMI, ma alle banche fornendo loro fondi per il sostegno al credito (ci saranno dei controlli se veramente saranno utilizzate a questo scopo?). Infatti dal *Sole 24 Ore* del 17 maggio e del 19 maggio apprendiamo che il governo ha previsto di stanziare:

- 4 MD a SACE da utilizzare per garantire i finanziamenti bancari alle PMI.
- 8 MD (prelevati dal risparmio postale) a favore di una convenzione fra Cassa Depositi e Prestiti e ABI per l'erogazione di finanziamenti alle PMI che intendano investire e non siano in difficoltà.

Restano da valutare sia le modalità per tali richieste sia i criteri utilizzati per la selezione, in quanto non vorremmo che alla fine ne possano beneficiare solamente Società, con rapporti privilegiati di accesso al credito (con l'unico vantaggio di fornire ulteriori garanzie alle banche che siano di tipo patrimoniale e non rappresentino una vera realtà competitiva industriale) e non quelle che, pur sane, non hanno saputo sviluppare capacità negoziali. Questo è evidentemente il rischio che può essere intravisto nel momento in cui viene dato alle banche il potere di fare la selezione.

Per concludere mi sembrerebbe logico presentare alcune richieste da sottoporre al giudizio del Governo e delle Regioni:

- 1 – la prima richiesta è che, nell'ambito dell'assegnazione dei fondi ai programmi di ricerca, innovazione, investimento, possa essere riservata una quota non inferiore al 30% alle PMI e per tale quota stabilire dei limiti minimi di spesa coerenti con queste realtà (ad esempio 300.000-500.000 €) consentendo inoltre la presentazione della domanda anche ad una singola azienda.
- 2 – la seconda richiesta riguarda una semplificazione per la partecipazione a domande rivolte alla Comunità Europea, possibilmente passando attraverso l'utilizzo di istituti localizzati presso le Regioni con una struttura in grado di illustrare e aiutare le PMI nella presentazione delle domande o nella ricerca del Partner, al limite anche con prefinanziamenti limitati che siano poi compresi, e quindi non addizionali, in caso di successo nel finanziamento globale.

Vorrei concludere confermando che il tessuto delle PMI presenti nel mondo della difesa e della aeronautica è sicuramente vivo e attivo, tanto che spesso vale la pena di verificare quanto sia non solo il personale impiegato in forma diretta da queste aziende, ma anche il personale generato nell'indotto spesso, ma non sempre, presente nella stessa area. Infatti poiché le PMI, come la GEMELLI, devono investire grosse risorse, come già spiegato, nella ricerca, spesso hanno strutture di tipo pesanti per capacità progettuali e intellettuali ed utilizzano quali reparti produttivi, dopo la fase prototipica o di preproduzione, strutture esterne per eseguire la produzione vera e proprio riservando a se stessi i montaggi e i collaudi finali, oltre alla continua verifica e al controllo delle corrette prestazioni dei fornitori. Non è quindi strano prevedere un rapporto di impiego 1 a 2,5 (a seconda del luogo di indotto) fra il personale presente internamente alle società e quello indotto in aziende esterne.

Ringrazio tutti per l'attenzione dedicatami.



Dott. Valter PROIETTI

Presidente OMA SUD SpA

Buongiorno a tutti sono presidente dell'OMA SUD, società situata a Capua, che storicamente è subfornitrice della FINMECCANICA, quindi di Alenia, Aermacchi, Aeronavali ed altro; da quando l'ho rilevata 6 anni fa ho rilanciato un nuovo programma per la costruzione di un velivolo pattugliatore che, testato dal Comandante Cheli e dal comandante Barocco, è andato felicemente a Parigi le Bourget, dove ha fatto bella mostra di sé ricevendo molte attenzioni da parte della stampa specializzata e dei clienti.

Sono stato 14 anni al CNEN come ricercatore sui materiali, poi circa 20 anni in Alenia, e sono uscito come capo dei programmi militari e civili: andando in giro per il mondo mi sono reso conto dell'esigenza di ridurre i costi sugli aerei da pattugliamento, di cui ne esistono modelli di grandi dimensioni, perché per molte nazioni non era possibile acquistarli non avendone la capacità finanziaria; comprarne solo uno non serviva e c'era, quindi, bisogno di velivoli di minori prestazioni, ma con maggiori possibilità di utilizzo.

Abbiamo disegnato tutto all'interno dell'azienda per questo velivolo e dopo quattro anni fa lo abbiamo presentato a Parigi le Bourget.

Vorrei anche io mettermi la medaglietta sul petto dicendo l'ho venduto in Italia, alle Forze Armate, all'Aeronautica Militare, alle Forze di polizia e agli altri Corpi dello Stato, che hanno seguito le nostre attività: spero che qualcuno se lo compri perché è il primo velivolo al mondo ad essere certificato con "Synthetic vision" cioè con la mappatura tridimensionale del territorio che sorvola; quindi, può volare in condizioni di visibilità zero; è, anche, l'unico velivolo della sua classe con la porta posteriore che si apre in volo, tanto che ha due code e praticamente dà la stessa sicurezza e le stesse informazioni di un velivolo di linea, pur trattandosi di un velivolo di aviazione generale che ha 7 metri cubi di volume e pesa meno di 2000 kg.

Le industrie italiane e i subfornitori sono nati essenzialmente dalla Grande Impresa; è inutile negare che senza la Grande Impresa la Piccola Impresa conta poco: la mia azienda faceva inizialmente soltanto pannelli di fusoliera, pavimenti e altro di

simile. Facendo uso delle Università e dei centri di ricerca (il Politecnico di Milano, il Politecnico di Torino, l'Università Ferdinando II per la galleria del vento) per tutte le prove che sono state necessarie, il velivolo completo è stato interamente realizzato nell'ambito della nostra azienda. Anche il carrello lo abbiamo progettato da soli per piste non preparate e funziona perfettamente; i sedili e gli interiori li facciamo in casa, proprio per dimostrare che, laddove si vuole, si può.

Le Università producono degli studenti molto preparati e laddove non sono capaci di fare immediatamente una progettazione da soli, se ben guidati, possono farla, quindi complimenti alle Università.

Ho circa 45 ingegneri in questo momento, la maggior parte dei quali vengono da Napoli e da Palermo, dove c'è una grande tradizione nel campo delle strutture. Il problema da affrontare è la ricerca.

Il costo della manodopera in Italia è così elevato che siamo fuori mercato; anche la Grande Impresa ha bisogno di portare lavoro fuori; non può più farlo fare alle condizioni attuali in Italia.

Una sola condizione consente di restare in Italia: quella di fare pacchi verticalizzati, cioè accrescere la capacità di fornire un prodotto semilavorato, o semifinito. Pacco verticalizzato significa dover inserire all'interno di questo lavoro innovazioni di processo e di prodotto, di qualità adeguata; per fare questo bisogna investire in ricerca e sviluppo.

Esistono i fondi: la legge 808 nel mio caso ci ha finanziato per 4 anni, ma ci ha elargito il finanziamento solo del primo anno, poi per 3 anni non ha pagato quindi sono stato costretto a impegnare case, a fare fidejussioni, ipoteche sullo stabilimento a vendere tutto quello che avevo messo da parte in una vita; anche i miei genitori e anche quelli di mia moglie hanno fatto lo stesso per poter portare a termine questo progetto.

Altro problema è che più si investe nella ricerca più le banche ti valutano male, perché, secondo Basilea 2, quando hai un fatturato che vale 10 e una ricerca che vale 15 ti dicono che stai vendendo *fuffa* quindi non ti danno finanziamenti. Tantissime sono le difficoltà da superare nel fare ricerca.

Occorre risolvere il problema dei pacchi verticalizzati, di quali innovazioni possiamo attuare per promuovere i nuovi prodotti da vendere sul mercato internazionale: io dico di copiare quello che gli altri hanno fatto bene, non inventandoci nulla di nuovo.

I Francesi, che sono un esempio per tutti, dispongono di un fondo di garanzia regionale, che si chiama *Financiere de Brenne*. Questo fondo di garanzia non fa altro che anticipare una buona parte, fino anche all'80%, del costo della ricerca, laddove la

ricerca viene firmata con un Ministero, con un ente pubblico o con una azienda a partecipazione pubblica o anche con una grande azienda del tipo aerospaziale; si tratta di un fondo di garanzia gestito a livello regionale che non va comunicato all'UE e quindi non rientra negli aiuti di Stato.

Un circolo ideale sarebbe quello di far fluire finanziamenti attraverso le Regioni, che pure hanno molti finanziamenti per la ricerca e lo sviluppo, il più delle volte inutilizzati, perché l'azienda che deve fare ricerca e sviluppo deve cominciare a spendere per un anno, deve tirare fuori il 100% del costo ricerca e sviluppo e poi deve presentare la rendicontazione; ci vogliono come minimo sei mesi e, se ti va bene, ti danno il 50%.

In sintesi si deve spendere il 100% della ricerca e affrontare i costi dei funzionari che non hai in casa e che ti devi pagare all'esterno, i costi bancari, gli interessi e quant'altro, per ricevere il 50%: quindi si finisce per non implementare ricerca e sviluppo e in questo modo si arretra sempre di più, uscendo dal mercato, perché non può competere come costo di lavoro con i Paesi emergenti: in India un dollaro l'ora, in Cina 30 centesimi, in Messico 5 dollari, in Marocco 5 €.

Questo sistema inventato dai Francesi, con cui è nata a Tolosa la Città dell'Aerospazio, è efficacissimo perché si crea un fondo di garanzia e questa garanzia l'azienda la paga, l'1,5 o 2% l'anno: è come se fosse un'assicurazione.

Questo consente alle banche, che pure hanno voglia di finanziarci, ma che si devono tutelare e devono avere loro stesse delle garanzie per evitare di essere danneggiate; dove esiste un fondo di garanzia regionale che dice loro: "*Non ti preoccupare perché l'azienda è solida e io ho interesse a far crescere il territorio, è mio interesse che l'azienda faccia nuove assunzioni e progredisca*", questo fondo di garanzia ci mette la sua garanzia, le banche danno i soldi e tutto il ciclo virtuoso si chiude. Addirittura in questa maniera attraverso la piccola impresa si arriva a finanziare la grande impresa, che non avrà più i problemi con Bruxelles o con l'UE.

Quindi il suggerimento è: non ci inventiamo niente di nuovo, copiamo quello che gli altri hanno fatto bene e che funziona perfettamente.

La *Financiere de Brenne*, dopo che ha cominciato a lavorare come fondo di garanzia puro e semplice, è diventata, come la chiamano adesso, "il fondo dei fondi", perché le stesse banche, che vedevano che i loro finanziamenti andavano verso aziende che venivano garantite dall'ente regionale, hanno voluto partecipare volontariamente all'interno di questo fondo pubblico/privato; esso è così diventato una macchina da guerra incredibile che consente ai Francesi di fare quello che noi non riusciremo mai a fare. Aziende produttrici di alimentatori per camion sono ora produttori di alimentatori per aerei.

Inoltre i soldi per la ricerca ci sono e sono spesso inutilizzati. Da 2 anni la Regione Campania cerca di distribuire i fondi per la ricerca e non ha distribuito neanche una lira; ci sono centinaia di milioni di € pronti e disponibili, ma le aziende non possono prenderli non avendo da anticipare; hanno bisogno di ricevere i soldi per lo meno per cominciare: queste sono le problematiche che frenano la ricerca e la crescita delle PMI.

Lascero' agli atti anche una proposta, perche' quest'anno sono riuscito a far inserire nella legge regionale di bilancio della Regione Campania un fondo di garanzia per le PMI del settore aerospaziale; ci hanno messo 5 milioni, ma non sono pochi, perche' questo fondo non viene mai consumato ed essendo un fondo rotativo aumenta sempre; sarebbe utile istaurare la stessa tipologia con i mega distretti che stanno nascendo e che sono stati annunciati a Le Bourget: Campania, Puglia, Lombardia, Piemonte, anche Lazio. Si puo' creare una convenzione fra l'ABI e le Regioni per creare questo fondo pubblico/privato, per fare un fondo di garanzia che consenta di accedere ai fondi della ricerca che sono disponibili.

Ho firmato 8 milioni e mezzo di fidejussioni, mentre invece col fondo di garanzia queste problematiche si possono risolvere.



Dott. Fabrizio COBIS

*Dirigente Ministero dell'Istruzione,
dell'Università e della Ricerca*

È evidente la necessità di confrontarci con gli aspetti problematici che sono stati posti da chi mi ha preceduto: sia il dott. Pavan che il dott. Proietti hanno sottolineato quanto, per le imprese di piccola e media dimensione, sia complesso accedere ai finanziamenti per la ricerca, quanti ostacoli e quante difficoltà sussistono ai vari livelli. Colgo due ordini di problemi: da un lato abbiamo una storica carenza di risorse per la ricerca; il nostro investimento in ricerca è attestato intorno all'1-1,5% sul prodotto interno lordo; sono decenni che siamo fissi a questo livello; siamo molto lontani dalla media europea e siamo molto lontani dagli obiettivi di Lisbona, che addirittura parlavano di un 3% sul PIL. Bisogna osservare meglio, comunque, in dettaglio: se scomponiamo questo 1%, notiamo

che sostanzialmente la parte di investimento pubblica è allineata agli sforzi degli altri Paesi europei e dal punto di vista privato siamo più indietro rispetto ai nostri concorrenti. È evidente che siamo il Paese con il più alto numero di PMI: più del 90% sono imprese con meno di 30 dipendenti ed è quindi evidente che chiedere investimenti in ricerca ad un tessuto industriale così dimensionato è complesso. Qui certamente l'impegno pubblico deve essere più consistente.

Vorrei portare l'attenzione sul tipo di qualità della spesa in ricerca. Troppo spesso ci occupiamo di come aumentare i fondi per la spesa sulla ricerca e come renderli più accessibili, ma guardiamo poco a come vengono spesi i soldi, a come si decide di investire in ricerca, su quali settori e in che modo vengono finanziate le proposte.

La ricerca italiana è malata, poiché le nostre Università producono ottimi talenti che però vengono valorizzati all'estero, perché non siamo in grado di trattenerli e tanto meno siamo in grado di attrarne dall'estero.

Uno dei mali, che vediamo nel sistema della ricerca dell'Università, è un'eccessiva frammentazione delle competenze e quindi degli interventi.

Di finanziamento alla ricerca nel nostro Paese si occupano in tanti e per tantissimi progetti: non soltanto il Ministero che rappresento, ma molte altre Amministrazioni centrali, competenti per settore, e anche tutte le Regioni.

Con la riforma del titolo 5° della Costituzione, gli interventi nel settore della ricerca applicata e di innovazione, sono diventati materia di legislazione e di potestà legislativa concorrente, quindi con un fortissimo trasferimento di competenze e di risorse finanziarie, a livello regionale: ciò porta ad una inevitabile duplicazione, sovrapposizione, dispersione e al rischio, che c'è sempre in questi casi (quando si avvicina molto il "decisore" rispetto al "destinatario"), di scarsa trasparenza e qualità degli interventi. Su questo c'è molto da fare: dobbiamo ricostruire l'architettura istituzionale della politica della ricerca. Noi dobbiamo capire, tutti insieme, Amministrazioni centrali e regionali, chi deve fare e che cosa: cosa devono fare le Amministrazioni centrali, in particolare il Ministero della Ricerca, con la sua attività trasversale rispetto alla problematica; cosa devono fare le Regioni rispetto alla ricerca.

Abbiamo un sistema, in questo momento, che mette nella più completa confusione l'interlocutore industriale che ha un suo progetto di ricerca, poiché questi si trova di fronte una platea di istituzioni pubbliche, teoricamente in grado di dargli supporto finanziario, ma che producono soltanto confusione e disorientamento

Faccio soltanto un esempio che continuo a considerare incomprensibile: il Ministero della Ricerca e il Ministero dello Sviluppo Economico gestiscono una delle più importanti leggi, a livello nazionale, del finanziamento della ricerca industriale:

il decreto legislativo 297 del '99. Per rispettare le definizioni comunitarie degli aiuti dello Stato, la nostra competenza si distingue tra ricerca industriale e sviluppo sperimentale.

Dove prevale l'attività di ricerca industriale, l'impresa si rivolge al Ministero dell'Università della Ricerca; se invece prevale lo sviluppo precompetitivo si rivolge al Ministero dello Sviluppo Economico.

Noi dobbiamo renderci conto che, quando parliamo di ricerca e innovazione l'unica differenza che si pone, al di là della qualità, è sull'orizzonte temporale della ricaduta (nel breve periodo, nel medio periodo o nel lungo periodo): il Ministero della Ricerca dovrà occuparsi sempre di più di interventi di lungo respiro, che abbiano il sistema europeo e mondiale come riferimento, mentre dalle Regioni deve venire una risposta ad esigenze di più breve periodo, di più immediata risoluzione. Su questo vedo la necessità di migliorare moltissimo un sistema, come quello del credito di imposta, dell'agevolazione di tipo fiscale, sulle spese di ricerca che ordinariamente l'impresa, soprattutto la piccola impresa sostiene: ci sono già dei tentativi di favorire fiscalmente la ricerca, ma ancora molto limitati.

Salvo poi migliorare tutti gli aspetti legati ai controlli perché, purtroppo quando c'è un cambiamento che mira ad agevolare e velocizzare l'accesso ai finanziamenti, c'è sempre qualcuno che si comporta in modo non del tutto regolare, a tutto danno di chi fa sforzi leciti.

È importante anche lavorare sulla scelta precisa dei settori e delle aree prioritarie d'intervento. Noi non possiamo continuare a pensare che il nostro Paese sia in condizioni di investire su qualsiasi settore tecnologico, ma dobbiamo avere il coraggio di fare delle scelte: abbiamo dei settori di punta del nostro sistema che vanno rafforzati, dei settori che vanno aiutati a crescere, per intercettare le linee internazionali di ricerca.

Siamo sicuri che la soluzione ai nostri problemi sia soltanto quella di aumentare la dotazione finanziaria? Il Mezzogiorno ne è un esempio: sono decenni che, a vario titolo, prima la cassa per il Mezzogiorno e adesso l'Unione Europea investono e mettono a disposizione soldi: i soldi pubblici arrivano e vengono spesi. Le varie Amministrazioni, regionali e centrali, riescono a spendere quasi tutta la loro dotazione, eppure il PIL del mezzogiorno continua a scendere. La distanza con la parte più veloce del Paese continua ad allargarsi e l'ingresso nell'UE dei paesi dell'ex Unione Sovietica ci sta ponendo ancora più in difficoltà, perché diminuiscono le aree, cosiddette destinatarie, di risorse comunitarie. Ma i Paesi dell'ex Unione Sovietica, che entrano nell'UE, entrano con una capacità di crescita fortissima: Paesi come la Slovenia e la Lituania, sul piano della ricerca e innovazione, stanno mettendoci in difficoltà, su ogni settore.

Non ci limitiamo a pretendere dall'interlocutore pubblico solo un incremento nella spesa, chiediamo una migliore capacità di scelta e di spesa, accettiamo i criteri di merito e di qualità e pretendiamoli in ogni momento: solo così si diventa poi credibili nei tavoli in cui si assegnano le risorse a livello governativo.

Al riguardo, sono state sbloccate le ingenti risorse del nostro fondo FAR che, inespugnabilmente ferme da quasi due anni, andranno proprio a sostenere in vario modo le attività di ricerca e di innovazione delle nostre imprese, in molti casi già avviate e positivamente valutate da tempo: molte di queste imprese sono nel centro-nord d'Italia, troppo spesso dimenticato nel suo ruolo di motore trainante della nostra economia.

Nello stesso senso, stiamo anche partendo con l'utilizzo dei fondi europei per le regioni della cosiddetta *convergenza*: (Puglia, Sicilia, Calabria, Campania): anche qui, l'impegno è quello di assicurare che il sostegno attraverso le risorse pubbliche arrivi sempre e soltanto a iniziative di alto valore qualitativo, ben identificate e davvero prioritarie e che arrivi in tempi certi e il più possibile ridotti.



Amm. Isp. Onofrio FLAGIELLO

*Capo V° Reparto Segretariato Generale
della Difesa*

Illustre Presidente, Autorità, Signore e Signori. Tratterò in questo intervento il ruolo del V Reparto di SGD rispetto all'accesso ai finanziamenti da parte delle PMI.

Nel suo ruolo di indirizzo e controllo delle attività di Ricerca Tecnologica, il V Reparto individua e finanzia i programmi di R&T attraverso due strumenti principali che sono il Piano Nazionale della Ricerca Militare e le cooperazioni internazionali nell'ambito dell'EDA (Agenzia Europea degli Armamenti), della NATO e dirette con le singole Nazioni.

In tale ambito le PMI, che sono aziende con meno di 250 dipendenti e un fatturato inferiore a 50 milioni di €, sono presenti con pari dignità delle altre entità che sviluppano programmi di ricerca per la Difesa, quali grandi industrie, Università, centri di ricerca pubblici e privati.

Infatti il coinvolgimento del mondo industriale, di quello accademico e, quindi, delle PMI nelle attività di ricerca avviene attraverso il co-finanziamento dei progetti, in cui alla pari i proponenti e il Ministero della Difesa credono per migliorare lo strumento operativo e dare al contempo un impulso allo sviluppo tecnologico del sistema Paese. Il Segretario Generale, quindi, valuta e seleziona quei progetti che rappresentano le eccellenze tecnologiche nei vari settori, con un ciclo di cadenze annuali, dando luogo a programmi di ricerca articolati su più fasi, con la realizzazione, in genere, di un dimostratore tecnologico finale.

La Difesa, quindi, contribuisce a sviluppare in maniera innovativa le idee che provengono dal tessuto industriale ed accademico, senza imbrigliare necessariamente la ricerca in canali legati a immediate esigenze operative specifiche, che potrebbero limitare la necessaria apertura e lungimiranza che l'attività di ricerca deve mantenere per raccogliere i risultati attesi nel medio e lungo termine.

La Difesa, dunque, svolge un ruolo trainante nel valorizzare le idee innovative ed originali proposte dal tessuto industriale ed accademico, con l'obiettivo di coprire gli attuali e futuri gap tecnologici che attualmente limitano lo strumento operativo.

Proprio in questo ambito diventa fondamentale il rapporto della Difesa con le PMI, che rappresenta sicuramente una fonte di idee inesauribili e originali: spesso, esse, con costi contenuti, possono portare ad un notevole sviluppo tecnologico, formando nicchie di eccellenza in ambito nazionale e internazionale.

Il coinvolgimento delle PMI, avviato dal 2001, anno in cui nasce il PNRM (Piano Nazionale della Ricerca Militare), fino al 2008 ultimo esercizio finanziario, appare del tutto evidente. Nel corso di questi anni il valore degli investimenti effettuato a favore delle PMI, con esclusione dei centri accademici universitari, è arrivato al 16,4%, per un totale di 950 milioni di euro. Il dato in sé potrebbe apparire modesto senza un elemento di paragone e per tale motivo si è ritenuto opportuno confrontarlo proprio con i valori analoghi dell'attore che ha fatto della valorizzazione delle PMI, dalla strategia di Lisbona in poi, l'elemento centrale delle proprie politiche industriali, e cioè l'Unione Europea: infatti, il 16,4% appare in linea con quanto l'Europa pensa di poter destinare come budget per le PMI.

Le iniziative UE partono dal presupposto che un alto livello di spesa nei settori della ricerca e sviluppo delle innovazioni tecnologiche è importante per la crescita e la creazione di nuovi posti di lavoro: quasi tutti gli Stati Membri hanno fissato l'obiettivo di aumentare del 2,6% del PIL la spesa per la ricerca e sviluppo, entro il 2010.

Anche l'UE finanzia direttamente i progetti per la ricerca e sviluppo attraverso il 7° programma quadro, che è operativo dal 2007 e che, con un bilancio dal 2007 al

2013 per complessivi 54 Miliardi di euro, ha indirizzato circa il 15% di questa somma alle PMI: nel 2007 per le PMI era stato stanziato il 19% del budget. Appare quindi evidente che il valore dell'investimento del PNRM del 16,4%, sebbene modesto in termini di valori assoluti, è in linea con quanto stabilito dall'UE.

Risultati ancora più soddisfacenti sono stati raggiunti dalle PMI nella partecipazione ai programmi di categoria A dell'EDA, i cosiddetti Joint Investment Programme (JIP), a cui sono state per il momento assegnate tutte le 4 call sulla tematica della «Force Protection» e la prima call sugli « Innovative Concepts and Emerging Technologies» ed i cui dati non sono ancora disponibili in quanto gli ultimi contratti stipulati dall'Agenzia sono alla firma in questi giorni.

Per quanto riguarda la difficoltà delle PMI di autofinanziarsi, si potrebbe pensare ad una forma di finanziamento che, pur prevedendo il contributo del 50% da parte dell'azienda proponente, metta a disposizione una parte dei fondi all'atto dell'inizio dell'impresa: ritengo, infatti, che si possa studiare, da punto di vista amministrativo, la possibilità di dare all'inizio delle attività una sorta di anticipazione di pagamento per avanzamento lavoro, dando una prova tangibile del nostro impegno verso le PMI.

Un esempio significativo delle difficoltà delle PMI, che incontro più frequentemente, è fornito da una società, la Technobiochip, il cui progetto di naso elettronico è stato ritenuto tra quelli da avviare nel 2009: la società proponente rischia la chiusura per problemi di credito da parte del sistema bancario. Uno strumento amministrativo, come quello sopra indicato, potrebbe risultare determinante nel caso della ricerca tecnologica, in presenza di requisiti di eccellenza tecnica, per consentire di venire incontro alle difficoltà dei sistemi creditizi, in una congiuntura sfavorevole come questa, senza peraltro ridurre il ruolo dei finanziamenti di SGD V a quello di supplente al sistema bancario.

Non appare quindi applicabile la proposta di riservare una quota fissa delle risorse a favore delle PMI, in quanto l'eccellenza delle proposte che si intendono avviare non può essere condizionata da limiti di bilancio stabiliti a priori, mentre è invece vero che, anche in assenza di tale quota, i risultati conseguiti dalle PMI sono in linea con i parametri che l'UE ha fissato.

Parimenti non appare applicabile un sistema, quale quello della modifica dei subappalti previsto dalla nuova direttiva europea sugli Appalti pubblici nei settori della difesa e della sicurezza, poiché l'azione di tutela che una nuova direttiva dovrebbe garantire alle PMI riguarda non tanto l'obbligo del loro inserimento in quanto subcontraenti, ormai acquisito anche in assenza di normative specifiche, quanto la tutela di loro diritti quali ad esempio la non applicabilità di penali superiori a quelle che l'A.D.

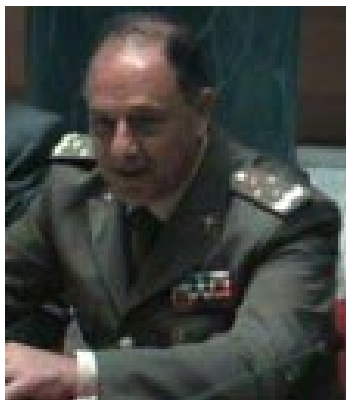
applica al contraente.

Sicuramente lo strumento idoneo per tutelare le parti più deboli di un contratto di natura privatistica, quale quello di subfornitura/subappalto tra grandi imprese e le PMI, deve essere ricercato più approfonditamente nell'interesse di queste ultime.

Nel futuro sarà comunque necessaria una sempre maggiore osmosi tra le expertise tecnologiche nazionali delle PMI e gli obiettivi di R&T di interesse militare.

CONSIDERAZIONI

Gen. C.A. Aldo CINELLI



Gen. C.A. Aldo CINELLI

Segretario Generale della Difesa

Illustre Presidente, Autorità, Signore e Signori, vorrei, innanzi tutto, ringraziare il Sen. Ramponi e il Centro Studi Difesa e Sicurezza per avermi dato l'opportunità di presentare alcune mie brevi riflessioni sul tema dell'odierno convegno. Esso rappresenta, infatti, un ulteriore tassello nella costruzione di una maggiore e migliore cultura della sicurezza e della difesa all'interno del nostro Paese, ma, soprattutto, un'occasione per mettere a fuoco un aspetto, quello delle piccole e medie imprese del settore dell'aerospazio, sicurezza e difesa, su cui non siamo ancora arrivati ad un'adeguata conoscenza dell'effettiva dimensione e delle specifiche problematiche.

Con il convegno di oggi si comincia, quindi, a riempire questo vuoto sia in termini di conoscenze, sia in termini di linee guida per una policy dedicata.

L'attuale struttura dell'industria della difesa è caratterizzata da un oligopolio di aziende, che potremmo definire "super-sistemisti", in grado di concepire, progettare e assemblare un sistema ad elevata complessità, quello che con un termine anglosassone è definito *system of systems*. Ed è questa, inevitabilmente, la parte visibile su cui si concentra l'attenzione di coloro che sono i generatori di domanda sul mercato d'interesse della difesa.

Accanto a tali attori strutturati si affiancano le piccole e medie imprese che operano nel settore dell'aerospazio e dei sistemi navali e terrestri della difesa, che costituiscono, nel panorama produttivo italiano, una realtà numerosa, radicata sul territorio, flessibile e spiccatamente orientata alla ricerca e all'innovazione tecnologica. È questa la parte meno strutturata dell'industria, che opera in un mercato realmente competitivo; essa per la sua stessa natura è soggetta a più frequenti cambiamenti risultando la componente industriale meno visibile al cliente militare.

Per gli operatori della Difesa è più semplice mantenere dei contatti diretti con la grande impresa piuttosto che con una realtà numerosa e mutevole.

Ma è chiaro l'interesse della Difesa a poter contare su adeguate capacità tecnologiche e produttive, basate sulla presenza di una struttura industriale efficiente in tutte le sue componenti, compresa quella delle piccole e medie imprese.

La difesa è particolarmente attenta al rafforzamento di questa realtà industriale ed è intenzionata ad operare in questa direzione sia direttamente, attraverso la domanda, sia indirettamente agendo sulle regole del mercato dello specifico settore.

Sul fronte della domanda vi sono soprattutto due livelli da considerare: acquisti di beni e servizi e attività di ricerca e sviluppo.

Per quanto riguarda il procurement bisogna trovare un punto di equilibrio fra l'esigenza delle Forze armate di avere un interlocutore unico, il Prime Contractor, e quella di non dipendere esclusivamente da pochi o addirittura da un unico fornitore al fine di assicurare la sicurezza degli approvvigionamenti.

Il mantenimento di un livello minimo di competizione passa anche attraverso la capacità dell'Amministrazione di rapportarsi direttamente con una parte dei sub-fornitori sia nella fase di acquisizione del sistema, sia, soprattutto, in quella del supporto logistico e manutenzione. Questo, però, presuppone che la Difesa mantenga a sua volta una certa capacità di controllare e padroneggiare le tecnologie associate ai prodotti e ai processi. Questo approccio è anche un fattore di stimolo per l'intero sistema della difesa perché limita gli effetti negativi della concentrazione dell'offerta. Di qui la necessità di considerare anche le piccole e medie imprese nel quadro del procurement della Difesa, assicurando loro uno spazio come fornitori diretti e come sub-fornitori, grazie alle nuove regole sul subappalto che saranno introdotte dalla Direttiva europea sugli acquisti pubblici di prodotti per la difesa e la sicurezza.

Per quanto riguarda la ricerca e sviluppo bisogna considerare le specificità delle piccole e medie imprese. Per esse, infatti, lo sviluppo di un nuovo prodotto può avere un effetto esclusivo quando vi concentrano tutte le loro capacità. Il relativo finanziamento da parte pubblica dovrebbe, quindi, considerare anche questo aspetto e le implicazioni sulla fase di acquisizione, una volta raggiunti i risultati attesi. Il rischio è, altrimenti, di indirizzare tali aziende su binari morti che possono non avere ulteriori sbocchi. Ciò nonostante, l'indubbia flessibilità e tempestività di esecuzione di questa realtà industriale costituisce un insostituibile valore aggiunto sul fronte dell'innovazione ed è quindi importante che abbiano uno specifico spazio nel quadro del Piano Nazionale della Ricerca Militare, la cui competenza risale alla struttura da me diretta.

Tale esigenza nasce dalla consapevolezza che l'aspetto tecnologico costituisce oggi l'elemento decisivo per la realizzazione di prodotti per la Difesa di qualità ed in grado di inter-operare con quelli dei nostri principali alleati. La ricerca e l'innovazione costituiscono quindi obiettivi strategici e prioritari per la Difesa, anche in un'ottica di cooperazione internazionale.

Ed è per questo che l'Amministrazione di cui faccio parte sente la necessità di un

rafforzamento complessivo del sistema delle imprese, in particolare piccole e medie, e il loro inserimento in un circolo virtuoso università – centri di ricerca – grande impresa, come indicato nei progetti d’innovazione industriale noti come “Industria 2015”. Per garantire questo rafforzamento, oltre che sul terreno dell’innovazione, bisogna anche agire sulle regole che caratterizzano il mercato in generale e quello della difesa in particolare.

Bisogna trovare, in primo luogo, un punto di equilibrio tra l’esigenza di assicurare uguale trattamento a tutte le imprese e quella di semplificare norme e procedure che per le piccole e medie imprese rischiano di rappresentare un fardello non sopportabile.

Già questa mattina è stato affrontato il tema della semplificazione delle procedure per il controllo delle esportazioni e per il finanziamento delle attività di ricerca (oltre che della relativa entità). Nella terza sessione è previsto si affrontino i temi dei pagamenti da parte dell’Amministrazione e dell’accesso al credito, dove si pongono anche analoghi problemi di semplificazione.

Ma vi sono anche altri aspetti della vita delle piccole e medie imprese del settore della difesa dove è eccessivo il peso di quelli che molti anni fa furono definiti i “lacci e laccioli” che ne ostacolano la crescita e l’attività.

Penso, ad esempio, alla contrattualistica o, in futuro, al sistema di “certificazione” delle imprese posto alla base della semplificazione prevista dalla nuova Direttiva europea sui trasferimenti intra-comunitari.

In termini più generali vorrei, infine, spezzare una lancia a favore di un tema che tocca indirettamente le regole del mercato, perché riguarda la loro pratica attuazione. Una maggiore informatizzazione di tutti rapporti fra le Amministrazioni Pubbliche e l’industria mi sembra di particolare importanza per le piccole e medie imprese nel settore della difesa. Queste ultime, infatti, non hanno personale e uffici dedicati e, ovviamente, non operano tutte a Roma. Ma la loro attività per conto e sotto il controllo dell’Amministrazione, data la natura “sensibile” del lavoro svolto, richiede frequenti contatti che in gran parte potrebbero essere sostituiti da un regolare scambio di informazioni in via informatica. In parte questo processo di trasformazione è stato già avviato nell’ambito del più generale intervento di informatizzazione della Amministrazione Pubblica, ma, in parte, dovrà essere implementato per far fronte alle specificità del settore della difesa.

In conclusione, spero di aver offerto alcuni spunti di riflessione sui quali dovranno essere fatti ulteriori approfondimenti. Nel convegno odierno sono rappresentate le principali componenti dello scenario in cui operano le piccole e medie imprese. Sono sicuro che, quindi, cercheremo tutti di operare per affrontare i problemi che sono già

stati posti sul tappeto e sui quali anch'io ho cercato di offrire un contributo di valutazioni e di possibili proposte di intervento.

**TERZA SESSIONE
INCASSI DALLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
E ACCESSO AL CREDITO**

Relatori

Dott. Carlo FESTUCCI

Ing Gianfranco MOI

Cavalier Corrado FAISSOLA

On. Dott. Alberto GIORGETTI



Dott. Carlo FESTUCCI
Segretario Generale AIAD

Un mese fa mi ha chiamato un imprenditore di una PMI di software, molto efficiente, che piangendo al telefono mi ha detto: *“Io per eccesso di credito sono costretto a fallire; ti prego di addivenire alle condizioni dei miei commissari”*, chiedendomi di aiutarlo a regalare la parte aerospaziale per non perdere 20 anni della sua vita.

Questa cosa mi ha molto colpito perché fino a oggi ho sentito che si falliva per eccesso di debito e fallire per eccesso di credito francamente ha dell’incredibile, ma che per altro è stata detta anche da altri.

Qui entrano in gioco due elementi fondamentali:

1° i pagamenti che riguardano la pubblica amministrazione devono rimanere nei tempi. Se il nostro Paese pensa che l’industria della difesa sia un’opportunità, bisogna mettere in condizione le imprese, che lavorano in questo settore, di poter essere non privilegiate, non assistite, ma normalmente considerate e quindi pagate nei tempi normali, come fanno tutti gli altri Paesi del mondo.

Bisogna trovare delle soluzioni che in qualche modo risolvano il problema, perché il risultato è che le aziende chiudono, ma se chiudono le aziende è l’interruzione di un ciclo che non porta introiti di tasse, non ci sono le risorse, non c’è l’occupazione e sempre meno soldi arriveranno a quello che è il bilancio della Difesa.

O mettiamo assieme una sorta di finanziaria, che è garanzia, che consente in qualche modo di avere un accesso al credito privilegiato, o, come dopo il convegno di Genova abbiamo provato, si deve mettere in piedi tutta una serie di convenzioni per poter consentire, alle piccole e medie imprese di scontare i crediti in modo privilegiato.

Come mai le banche sono etiche quando il business è scarso e non lo sono quando è grande?

Potrei dire, facendo nomi e cognomi, che le banche hanno cercato di entrare in clamorosi affari, per poi magari penalizzare PMI che, usando la 185/90, cercano in qualche modo di esportare, producendo in modo virtuoso quel rientro di risorse nella bilancia dei pagamenti.

È mai possibile che mai nessuno metta delle regole forti che obblighi le banche a

rispettare chi rispetta la legge e la Pubblica Amministrazione, se ha dei debiti verso le imprese, a pagarli?

Troviamo delle forme, ma non si può lasciare alla volontà del singolo la soluzione del problema dell'impresa ed un imprenditore deve fare l'imprenditore. Se egli deve fare l'imprenditore ed anche il banchiere, certamente non ce la fa.



Ing Gianfranco MOI

Amministratore Unico Leonardo Sistemi Srl

Grazie per l'invito.

La Leonardo Sistemi, che rientra per dimensioni nella categoria delle PMI, è incentrata prevalentemente sulla progettazione di elettronica e relativi servizi e vanta in questo momento una cinquantina di collaboratori, la stragrande maggioranza dei quali è costituita da ingegneri del

settore: la peculiarità della società porta inevitabilmente a lavorare essenzialmente sul versante della Difesa e su quello altrettanto delicato dell'ambiente.

Come molti altri operatori del settore anch'io sono convinto che la ripresa dovrà passare per un rapporto di "ri-normalizzazione" di quelle che oggi sono le condizioni finanziarie dell'accesso al credito da una parte e dei flussi di cassa legati ai pagamenti e ai crediti vantati nei confronti della Pubblica Amministrazione dall'altra.

Le imprese, in particolare quelle di piccole dimensioni come la mia, hanno urgente bisogno di misure efficaci, che vadano nella direzione di agevolare le relazioni con le banche nell'accesso al credito. La crisi economica del Paese e gli effetti negativi sui sistemi produttivi impongono una legislazione dell'accesso al credito rispetto anche alle misure oggi onerose previste dagli accordi di Basilea.

Chiedo se:

- sia possibile intervenire presso l'UE affinché siano rivisti i parametri di Basilea che creano un peso spesso insostenibile rispetto alle realtà imprenditoriali piccole;
- non sia possibile e più opportuno rinviare a momenti più favorevoli l'introduzione delle misure previste degli accordi di Basilea.

Sento molto forte la difficoltà dell'utilizzo delle linee di credito già in essere nel voler ristrutturare l'azienda con finanziamenti da rivolgere a nuovi investimenti. Per le linee di credito in essere, quello che la mia esperienza registra è che sta diventando sempre più frequente la richiesta di rientro dagli affidamenti e la diminuzione del livello di affidamento precedentemente concesso.

Quando invece si ha la necessità di nuovi finanziamenti che vadano nella direzione di nuovi investimenti, ci si imbatte in:

- preoccupanti (spesso non giustamente gestibili) allungamenti dei tempi di delibera, anche per importi non significativi;
- aumenti delle garanzie collaterali richieste, un complessivo appesantimento di quella che è la definizione della pratica nei suoi risvolti burocratici e un aumento sensibile del costo delle operazioni.

Si ha la netta percezione che le valutazioni sull'impresa non tengano per nulla conto, con un approccio puramente ragionieristico, del senso delle richieste di finanziamenti che mirano a rilanciare le iniziative per ricerca o in nuovi investimenti: con approccio meramente formale non si valutano le imprese per le energie che esprimono, per la forza lavoro che rappresentano, per la possibilità di crescita di fiducia e che tentano di realizzare concretamente.

Mi piacerebbe che il rapporto con il settore bancario potesse discutere e tener conto di un diverso valore, spesso del tutto ignorato, ma che esiste concretamente nella vita delle nostre imprese ossia un "valore di garanzia bancaria", rappresentato dalla storia della singola piccola impresa, che tanto ha faticato per arrivare ad oggi, con la sua storia di uomini, di difficoltà superate e di prodotti realizzati.

In altri termini, un valore di garanzia bancaria, che non veda esclusivamente voci di bilancio, o che sappia leggere anche tra le pieghe del bilancio l'onorabilità degli operatori, gli impegni mantenuti, la positività delle iniziative, il coraggio delle scelte in momenti normali e in momenti di difficoltà.

È sulla debolezza del singolo, talvolta rappresentata in dato, che ne frena la conseguente apertura di credito, forse varrà la pena di studiare nuovi strumenti la cui finalità è comunque il superamento del momento attuale di debolezza e una crescita per i giorni che verranno.

Mi chiedo ad esempio se:

- vi sia la possibilità concreta di individuare gli strumenti di accompagnamento costituzionali in grado di assistere e garantire l'erogazione della necessaria liquidità alla piccola impresa da parte delle banche;
- sia possibile accantonare, per le piccole aziende, una minore quota di capitale

di vigilanza da parte delle banche (che spesso ne immobilizza le capacità d'azione sul mercato) o, in alternativa, prevedere l'introduzione di fondi settore dedicati alle piccole aziende (per esempio per chi opera nel settore Difesa) che vadano a colmare eventuali differenze dei termini di garanzia.

La difficoltà d'incasso dei crediti nei confronti della Pubblica Amministrazione porta come risultato l'aumento del fabbisogno di credito. Fattore questo che porta soprattutto le piccole aziende ad un indebolimento patrimoniale.

Sento il dovere, a nome della mia Società e di quelle che versano nelle stesse condizioni, di chiedervi se:

- il rafforzamento patrimoniale della PMI per significative esposizioni di credito verso la pubblica amministrazione non debba costituire motivo di intervento da parte delle istituzioni;
- il rinvio del versamento dell'IVA ad incasso delle fatture emesse nei confronti della P.A. non debba essere intervento prioritario legislativo;
- sia opportuno per la piccola impresa la concessione di sgravi fiscali, come termine di compensazione dei crediti vantati nei confronti della pubblica amministrazione (questo porterebbe a ridurre il fabbisogno di credito bancario favorendo una maggiore solidità patrimoniale della piccola azienda);
- fosse possibile fare in modo che le istituzioni governative, unitamente a quelle bancarie, agevolino la gestione della concessione del credito che vada nella direzione di considerare più che la singola piccola azienda un consorzio di piccole aziende favorendo la formazione di detti consorzi e valutando, rispetto al consorzio e non alla singola azienda, la concessione delle relative garanzie bancarie che a questo punto diventerebbero garanzie per la singola realtà consortile.

È sul fronte delle difficoltà che viviamo tutti i giorni e della conseguente necessità di ricevere risposte celeri ed efficaci, che ho inteso rappresentare, da imprenditore, il mio modo di vedere le cose.

Grazie dell'attenzione e dell'opportunità concessami.



Cavalier Corrado FAISSOLA

Presidente Associazione Bancaria Italiana

Autorità, Signore e Signori, ringrazio per l'invito a parlare in questo vostro importante convegno. Toccherò due punti: da un lato, aspetti generali sullo sviluppo delle PMI; dall'altro, il tema cruciale dei ritardi di pagamenti della P.A., al centro di questa sessione del convegno.

1. PMI e settore della Difesa e dello Spazio

Il settore della difesa e dello spazio (ed in particolare le PMI che in esso operano) sono particolarmente importanti nella nostra economia. Negli ultimi anni l'Unione Europea ha fissato obiettivi chiari volti a migliorare la sicurezza e innovazione, ma il settore è al centro delle attenzioni da tempo. Il Consiglio Europeo di Colonia del 1999 riconobbe la necessità di sostenere gli sforzi per rendere il settore della difesa in Europa parte essenziale della dinamica industriale e tecnologica competitiva, garantendo con ciò il sostegno alla capacità dell'Unione di rispondere prontamente alle crisi internazionali.

Al Consiglio Europeo di Lisbona del 2000, i Capi di Stato e di Governo fissarono l'obiettivo strategico di fare dell'Unione l'area economica più competitiva e dinamica del mondo entro il 2010. Questo messaggio è stato rafforzato al Consiglio Europeo di Barcellona del 2005, con la richiesta agli Stati Membri di dare impulso alle spese in Ricerca, Sviluppo e Innovazione. Più in particolare, il Consiglio Europeo di Salonicco sollecitò i membri UE a prendere misure concrete nel settore della difesa. Faccio, con ciò, **riferimento all'elevato contenuto tecnologico e altamente qualificato dell'industria aerospaziale europea** che si trova nella posizione di contribuire agli obiettivi economici e strategici dell'UE. Essa svolge **un ruolo fondamentale nel garantire in Europa una capacità industriale e tecnologica** per il trasporto, di comunicazione, di osservazione, di sicurezza e di difesa in linea con le esigenze richieste dal contesto internazionale.

Le nostre PMI, in particolare quelle più innovative, sono il perno attorno al quale si sviluppano queste capacità: l'impegno, pertanto, che anima la nostra industria bancaria è nel collaborare attivamente al rilancio di ogni settore produttivo.

La crisi economica attuale ha condotto le economie di entrambe le sponde dell'Atlantico in una profonda recessione. Il contesto che viviamo richiede la messa in campo di diverse tipologie di strumenti, come d'altra parte sta avvenendo: a) politiche di breve periodo in grado di stimolare la domanda, sostenere i redditi e la fiducia (soprattutto di coloro i quali hanno tradizionalmente minori protezioni sociali) e rilanciare quindi consumi e investimenti; b) politiche a carattere più strutturale e di lungo periodo.

Ora è necessario **un supplemento di visione strategica proiettata sul dopo-crisi**. Solo in questo modo sarà possibile **favorire la ripresa, in piena coerenza con le indicazioni della Commissione Europea** espresse nella Comunicazione relativa al "Piano europeo di ripresa economica".

Tanto più se si pensa che è riconosciuto **un significativo impatto anticiclico alla ricerca industriale**, che consente per questo il sostegno di programmi destinati allo sviluppo scientifico-tecnologico e all'innovazione diffusa nel tessuto imprenditoriale, stimolando un **generalizzato avanzamento sia nei processi** (innalzando la produttività delle imprese), **sia nei prodotti** (aumentando il contenuto di valore della loro offerta sul mercato). In questo modo, da una parte si sostengono le imprese nella predisposizione di innovazioni di natura incrementale (risposte di breve termine) coerentemente con i mutamenti di mercato; dall'altra, dal punto di vista strategico, tecnologico e produttivo, così da assumere un ruolo da protagonisti nello scenario dell'economica globale della conoscenza.

Il sistema bancario ha affiancato in questi anni e sta affiancando ora, nella fase difficile che viviamo, le PMI meritevoli; continueremo ad **affiancarle e a supportare i loro progetti industrialmente validi**: il rifinanziamento del Fondo di garanzia per le Piccole e Medie Imprese, il complesso degli interventi governativi messi a punto a partire dallo scorso autunno e l'accordo recente delle banche con la Cassa depositi e prestiti e con la Banca Europea degli Investimenti rappresentano **importanti strumenti in grado di agevolare significativamente le nostre imprese anche ad andare nella direzione dell'innovazione**.

Particolarmente importante è il recentissimo **Accordo Quadro tra ABI, BEI (Banca Europea degli Investimenti) e Confindustria** che ci ha visti partecipi di un'iniziativa di sistema per ora "unica" in Europa. Questo accordo rappresenta per l'ABI il primo di una serie di iniziative che vogliamo sviluppare come industria bancaria con riguardo ai grandi temi strategici per lo sviluppo del Paese: Ricerca, Sviluppo, Innovazione e sostegno alle PMI.

Il sistema bancario pone **particolare attenzione verso le imprese innovative**,

definendo strumenti e prodotti finanziari ad hoc con caratteristiche di snellezza e semplificazione che tendono a facilitare il rapporto della stessa impresa con il mondo del credito. Il contributo del sistema bancario non si esaurisce solo nella collaborazione con le Amministrazioni pubbliche nazionali ed europee, ma si sta sviluppando anche autonomamente con particolare riferimento proprio allo sviluppo degli investimenti in R&S. Alcune banche hanno definito nuovi strumenti finanziari che facilitano l'accesso al credito per le imprese che intendono investire in R&S, attraverso la collaborazione con partner, quali Università e centri di ricerca d'eccellenza.

I nuovi strumenti mirano a sostenere i programmi di sviluppo con soluzioni e servizi concreti. La collaborazione tra grandi gruppi bancari e partner scientifici consente – infatti – di abbinare la valutazione “tecnico-scientifica” del progetto a quella del merito di credito per l'impresa secondo gli standard di Basilea II, **assicurando così la sostenibilità finanziaria del progetto, la realizzabilità dell'iniziativa e l'eccellenza scientifica.**

2. Ritardi di pagamento della PA

Queste intese rappresentano un metodo costante di relazioni di sistema volto a definire nuove iniziative per la crescita e lo sviluppo del Paese attraverso un costante dialogo tra tutti gli attori del Paese in favore delle nostre PMI. Il sistema bancario è pronto a fare la sua parte. Tale atteggiamento proattivo del sistema bancario emerge con evidenza laddove si consideri la delicata e quanto mai attuale problematica dei ritardi nella riscossione da parte delle imprese dei crediti vantati verso le pubbliche amministrazioni e relative alla fornitura di beni e servizi.

In questo campo le banche, attraverso le attività che Abi da tempo svolge in sinergia con la Confindustria e in collaborazione con le amministrazioni centrali competenti, hanno posto e continuano a porre una particolare attenzione per la ricerca di soluzioni che possano favorire lo smobilizzo dei crediti e creino le condizioni minime per realizzare le collegate operazioni di finanziamento e di anticipazione.

Ricordo che i ritardi di pagamento della pubblica amministrazione costituiscono un importante fattore di indebolimento dell'equilibrio finanziario delle imprese italiane e della loro capacità competitiva e d'investimento, oltre a rappresentare un costo aggiuntivo per la stessa pubblica amministrazione.

Le motivazioni storiche e contingenti di tale grave fenomeno sono molteplici e si differenziano da caso a caso anche all'interno delle stesse categorie di enti.

Tra le principali motivazioni:

a) l'effettiva assenza di liquidità;

- b) i limiti derivanti dai meccanismi di controllo e tempificazione della spesa sanciti dal Patto di stabilità interno;
- c) le lentezze burocratiche connesse all'espletamento delle fasi di accertamento, liquidazione ed esecuzione della spesa.

Il comparto dove maggiormente si avverte la problematica è quello sanitario con una media di 308 giorni di ritardo (dato riferito al 2008) e con punte in talune regioni di oltre 600 giorni.

Appare evidente come la problematica in oggetto, soprattutto con riferimento alle prime due cause principali sopra elencate, richieda complesse e strutturali soluzioni. Esistono tuttavia una serie di soluzioni immediate che intanto possono essere attivate e possono produrre un sensibile miglioramento attraverso azioni sinergiche tra i diversi operatori (imprese, banche e pubblica amministrazione) finalizzate a ridurre il fenomeno dei ritardi e a creare le condizioni minime necessarie all'ottenimento da parte delle imprese di finanziamenti e di anticipazioni a fronte dei propri crediti

Tenuto conto di quanto sopra, l'ABI e la Confindustria, in occasione della conversione in legge del decreto n. 185/08, hanno a suo tempo proposto la presentazione di un emendamento nel quale si prevedeva l'obbligo per la Pubblica Amministrazione di certificare i propri debiti nei confronti delle imprese. L'obiettivo era quello di consentire alle imprese di effettuare operazioni di sconto/anticipazione dei propri crediti, così certificati, presso il sistema bancario.

La legge di conversione del predetto decreto (legge n. 2/09) ha in parte recepito la proposta di Abi e Confindustria prevedendo che le amministrazioni pubbliche, per l'anno 2009, possano su richiesta del creditore rilasciare la certificazione anzidetta; nello stesso ambito è stato altresì previsto che la SACE possa prestare la propria garanzia al fine di favorire l'anticipazione dei crediti vantati dai fornitori di beni e servizi nei confronti della pubblica amministrazione.

Le modalità di attuazione di tali due importanti previsioni sono state poi definite con appositi decreti ministeriali del 19 maggio scorso.

Sulla base di detto contesto normativo, è stato dunque possibile finalizzare da parte di Abi nell'interesse del settore l'impegno da tempo profuso per garantire il supporto alle imprese. In particolare in tempi rapidissimi si è pervenuti alla definizione di un accordo con SACE contenente i principali termini e condizioni delle convenzioni con le banche per il rilascio, a discrezione della SACE stessa, di una garanzia pari al massimo al 50% dell'importo del finanziamento.

In particolare, l'obiettivo perseguito con l'Accordo è quello di favorire l'accesso

al credito da parte dei fornitori di beni e/o servizi nei confronti delle amministrazioni pubbliche attraverso l'innalzamento del merito creditizio complessivo delle operazioni di finanziamento in favore degli stessi.

Ai fini dell'attivazione della garanzia SACE, i finanziamenti – comunque aventi durata fino a ventiquattro mesi e di importo pari a quello dei crediti vantati dalle imprese – dovranno prevedere che qualsiasi pagamento effettuato dalla pubblica amministrazione debitrice dovrà dar luogo all'obbligo per le imprese di ridurre l'esposizione residua dei finanziamenti stessi.

L'Abi, unitamente alla SACE, si è obbligata, anche in modo capillare attraverso le proprie rappresentanze territoriali, a contribuire alla tempestiva divulgazione e conoscenza dell'Accordo al fine di mettere in grado le imprese interessate di usufruire con tempestività delle nuove opportunità.

Alle 15,00 di oggi andrò firmare al Ministero dell'Economia la convenzione integrativa di quella con la CDP che è quella con la SACE e che prevede due modalità d'intervento:

- la prima, è l'anticipo da parte delle Banche dei crediti nei confronti della P.A. con la garanzia del 50% della SACE;
- la seconda, prevede un intervento della SACE a garanzia di quei finanziamenti che ha messo a disposizione la cassa Depositi e Prestiti.

Sono fiducioso che entrambe queste iniziative saranno fortemente produttive di effetti positivi per l'economia del nostro Paese, per il rilancio degli investimenti e per il mantenimento di una soluzione di sostenibilità da parte delle imprese.

L'aspetto, che reputo di grandissimo rilievo, è quello dell'accordo con la SACE perché costituisce una possibilità di ampliare, in modo particolarmente significativo, la potenzialità di credito di moltissime PMI.

Auspico che il lavoro svolto e l'impegno profuso – pur non potendo risolvere in modo generalizzato questioni che richiedono come detto interventi ampi e strutturali - possano comunque contribuire alla ripresa delle dinamiche fisiologiche di mercato soprattutto nel comparto delle piccole e medie imprese verso il quale il sistema bancario auspica di continuare a rivolgersi per garantire un proficuo rapporto di collaborazione.

Grazie a tutti per l'attenzione!



On. Dott. Alberto GIORGETTI

*Sottosegretario Ministero dell'Economia
e Finanze*

Siamo consapevoli del fatto che oggi le piccole e medie imprese attraversano una fase di stretta dal punto di vista finanziario tra quelli che sono i crediti nei confronti delle pubbliche amministrazioni e le difficoltà di accesso al credito nei confronti delle banche. Il dato è sicuramente importante, parliamo oggi, di un debito stimato da parte della Pubblica Amministrazione nei confronti delle PMI che viaggia intorno al 2,5% del PIL nazionale, parliamo di circa 40 miliardi di € che sono stratificati nel tempo e credo diventi difficile, in questo momento, immaginare di poter immediatamente risolvere perché, è chiaro, che c'è un problema di cassa e la congiuntura economica, in questo momento recessiva, e alla luce della caduta delle entrate che non ci aiuta. L'Esecutivo comunque ha operato predisponendo alcuni strumenti, per quello che riguarda i ritardati pagamenti abbiamo individuato nella SACE e nella cassa depositi e prestiti i due veicoli necessari e anche utilizzabili ai sensi del Patto di Stabilità Europeo per anticipare il credito delle imprese nei confronti delle pubbliche amministrazioni.

Per quanto riguarda invece il problema della "stretta creditizia", il rifinanziamento del fondo di garanzia per le piccole e medie imprese costituisce una prima risposta ai problemi di accesso al credito delle imprese attraverso uno stanziamento significativo (nettamente più significativo del passato) che determina effetti di leva potenziale in termini di credito aggiuntivo, molto importanti.

Per quanto riguarda la SACE, noi: abbiamo definito la facoltà per la SACE di utilizzare parte del plafond (messo a disposizione ogni anno in bilancio in termini di garanzia di Stato) per agevolare la discussione dei crediti vantati per la pubblica amministrazione e per sostenere il finanziamento per l'acquisto di mezzi. Nel caso della riscossione dei crediti, sulla base della normativa SACE, può intervenire con 2 modalità:

- assicurando e garantendo le banche che concedono un finanziamento alle imprese utilizzando, come parziale garanzia, il credito da esse vantate in un certificato, nei confronti della pubblica amministrazione. Tale intervento, volto a

rendere liquidi i crediti vantati, può essere svolto solo da SACE in quanto le normative di riferimento vietano alle imprese di assicurarsi per i rischi finanziari. Quindi da questo punto di vista è uno strumento innovativo;

- intervenendo riassicurando o coassicurando le polizze assicurative concesse per coprire il rischio di mancato pagamento del credito, laddove trattandosi di crediti vantati in termini di pagamento verrebbe derivato su base statistica e fissato nelle polizze stesse. Andiamo, quindi, ad aiutare quelli che sono i meccanismi che, in questo momento, aiutano le PMI ad affrontare questa fase.

Anche nel caso del supporto del finanziamento per l'acquisto dei mezzi di trasporto ecologici vengono previste due modalità che trattano gli interventi direttamente connessi all'acquisto di beni:

- nel primo caso interviene la SACE direttamente a coprire i rischi degli intermediari finanziari, che hanno concesso il finanziamento;
- nel secondo caso l'intervento è indiretto in quanto SACE riassicura o coassicura le polizze assicurative che coprono sia le banche sia gli intermediari finanziari dal rischio del finanziamento concesso.

Viene poi stabilita una nuova operatività della Cassa Depositi e Prestiti: di fatto con la 185/90 è stata data la possibilità alla cassa di estendere ulteriormente le potenzialità operative a favore del sistema economico, concedendo di utilizzare le disponibilità della gestione separata anche per il compimento di ogni altra operazione di interesse pubblico prevista dallo Statuto Sociale.

A valle dell'approvazione della legge la Cassa Depositi e Prestiti ha modificato lo Statuto prevedendo in particolare che operazioni finanziarie in via diretta possano essere condotte soltanto se l'importo minimo, che essa finanzia per la realizzazione dell'operazione di interesse pubblico, sia almeno pari a 25 milioni di €. Poiché i fondi utilizzabili derivano dal risparmio postale, va tutelato in primo luogo il risparmiatore; inoltre la Cassa Depositi e Prestiti ha natura di ente finanziario non orientata ad assunzione di rischi imprenditoriali e di conseguenza l'assunzione di partecipazioni dirette in società deve rappresentare una modalità operativa residuale, quindi il canale di utilizzo formale, è sempre per questo tipo di strumenti il credito e l'istituzione creditizia che devono servire da volano per l'applicazione di questi strumenti.

Per rendere operativa la parte della norma che prevede l'intervento a favore delle PMI per il sostegno dell'economia e tramite l'intermediazione bancaria, è stato firmato il 14 maggio scorso questo accordo quadro che darà poi origine ad una convenzione più dettagliata. In tal senso i vertici della Cassa Depositi e Prestiti hanno evidenziato che la cassa non ha la capacità per agire direttamente con le PMI, ma deve appunto

farlo tramite il sistema bancario.

Nell'accordo si individuano le modalità con le quali le banche potranno accedere a questo strumento e come verrà verificato che il vantaggio venga ribaltato effettivamente sull'impresa, in termini di minor costo del finanziamento, perché da questo punto di vista credo che qualche garanzia il Governo l'abbia messa e qualche elemento di tutela ci sia.

Saranno messe a disposizione risorse fino a 8 miliardi di € di cui:

- **i primi 3 verranno inizialmente affidati alle banche sulla base delle attuali quote di mercato;**
- **ulteriori 2 miliardi verranno poi messi a disposizione sempre tramite il sistema bancario per la concessione di mutui ventennali: abbiamo utilizzato anche questo meccanismo sul tema Abruzzo.**

Per ciò che riguarda il Fondo Rotativo – per il sostegno alle imprese e gli investimenti in ricerca – è un tema che sostanzialmente non è passato: ha dei problemi di utilizzo.

Comunque la leva è stata attivata attraverso:

- il rifinanziamento con un'estensione specifica per i 350 milioni di € dell'operatività del fondo alle infrastrutture; è stata anche destinata a quello che è l'utilizzo vero e proprio in funzione di legge obbiettivo, ma una serie di altri interventi che presuppongono comunque la presenza di un finanziamento bancario che copra almeno il 50% dell'investimento;
- la durata stessa dei finanziamenti tra i 15 e i 30 anni.

Insomma una leva complessiva che alla luce dei successivi interventi di rifinanziamento in realtà dovrebbe determinare effetti per diversi miliardi di € in termini di potenzialità di finanziamento; tanto è vero che il fondo è stato poi dotato di strumenti aggiuntivi che prevedono la possibilità di connessione con le leggi regionali di agevolazione; quindi c'è anche un effetto che non solo è determinato dalle scelte di carattere nazionale, ma un effetto strettamente legato alle politiche svolte dalle regioni in materia di finanziamento alle PMI.

Oggi, grazie al funzionamento del Fondo Rotativo, abbiamo garantito finanziamenti che solo nel 2008 hanno sfiorato i 3 miliardi di € con un incremento significativo rispetto al passato. Ma noi vorremmo che venisse utilizzato in misura specifica nei prossimi mesi, anche come garanzia di ultima istanza, secondo criteri condizioni e modalità che si stanno in queste ore scrivendo perché possano essere direttamente utilizzate e con un decreto operativo da parte del ministero dell'economia. Attraverso questo decreto si estende l'operatività anche al settore artigiano e si porta la dotazione

del fondo a 450 milioni di € e quindi si continua a destinare risorse a meccanismi che determinano leve finanziarie di potenziale credito in modo nettamente superiore al passato. È chiaro che la sfida riguarda soprattutto le modalità di partecipazione delle PMI a queste opportunità e ci sono meccanismi che riguardano i prestiti partecipativi, che consentirà alle imprese di indebitarsi per rapporti rilevanti per realizzare programmi di sviluppo, di innovazione, di ristrutturazione che migliorino complessivamente i risultati economici delle imprese; inoltre si dà la via all'operatività del fondo finanzia/impresa. Nella costituzione del decreto infatti vengono utilizzate tutte le possibilità di intervento, ora considerate, ammissibili dalla Commissione Europea e indicate nel quadro di riferimento temporaneo comunitario per le misure di aiuti di Stato a sostegno dell'accesso al finanziamento nell'attuale situazione di crisi finanziaria ed economica.

Ad esempio fino al 31/12/2010 l'importo per interventi sui capitali di rischio, precedentemente fissato a un milione e mezzo di euro per ogni singola piccola impresa destinataria, sarà aumentato a due milioni e mezzo di euro per un periodo di 12 mesi; si allargano, così, le potenzialità di difesa di fronte alla congiuntura nei confronti delle piccole imprese.

Per quello che riguarda un confronto relativamente alle azioni politiche economiche negli altri Paesi, poiché l'Italia sconta questioni storiche, da parte nostra ci deve essere un atteggiamento operativo destinato a mettere nelle condizioni di poter operare e avere un futuro che possa contare su regole le più certe possibili.

Andando a verificare quello che accade negli altri Paesi, se andiamo a vedere le azioni che sono state predisposte da altri Governi, che attraversano una fase di crisi sicuramente almeno pari alla nostra, vediamo una moltitudine di interventi, legislativi e non, la cui quantificazione e catalogazione in aree omogenee è spesso arbitraria.

In termini di tempistica, un primo gruppo di interventi si è concentrato nell'autunno scorso con stanziamenti che hanno avuto caratteristiche d'urgenza quando hanno riguardato banche a rischio di fallimento. Gli interventi differiscono comunque per dimensione e arco temporale di realizzazione. Per quanto riguarda i principali Paesi europei, Germania, Francia, Spagna, al netto degli interventi sul sistema bancario, le misure di sostegno hanno attivato risorse comprese tra il 2,5 e il 6,4 per cento del PIL per il triennio 2008-2010.

In **Germania**, in merito al sistema bancario, nell'ottobre scorso si sono spesi circa **20 miliardi di euro per rifinanziare Commerzbank, unitamente alla provvista di garanzie per Hypo Real Estate**. Nel complesso il fondo tedesco per la stabilizzazione finanziaria è stato definito con l'obiettivo di fornire garanzie al sistema bancario fino

a 400 miliardi di euro, utilizzando una dotazione finanziaria di 100 miliardi di euro.

Il **Governo francese** ha approvato tra la seconda metà del 2008 e il mese di febbraio del 2009 una serie di misure il cui importo lordo è di circa il 4% del PIL, suddiviso tra il Piano di rilancio dell'economia (circa 26,5 miliardi di euro), le misure a sostegno dell'economia (circa 26,1 miliardi di euro), le misure finanziarie destinate alle piccole e medie imprese e alle filiali finanziarie dei costruttori di automobili (circa 23 miliardi di euro) e il Piano per gli aiuti al settore automobilistico (circa 7,8 miliardi di euro). Gli interventi anti-crisi avranno, limitatamente al 2009, un impatto sul deficit stimato in circa 1,1 punti percentuali del PIL.

Nel sistema finanziario, già in ottobre sei primari gruppi hanno ottenuto finanziamenti pubblici per oltre 10 miliardi di euro. Le autorità sono inoltre intervenute concedendo garanzie, tra cui quella concessa insieme al governo belga e lussemburghese al gruppo Dexia.

In **Spagna**, il Governo ha reagito alla crisi economica con l'adozione di varie misure, tra cui in particolare il **Plan E del novembre 2008, che include interventi per circa 70 miliardi di euro**. Il Plan E interviene su quattro campi di intervento: *sostegno alle famiglie e alle imprese, sostegno all'occupazione, misure a sostegno del sistema finanziario, modernizzazione dell'economia*.

Le *banche spagnole* sono risultate poco influenzate dalla crisi per cui i provvedimenti approntati dal Governo, per la concessione di garanzie e per l'acquisto di titoli dalle banche, non sono stati utilizzati dal sistema creditizio.

Nel **Regno Unito**, sul fronte finanziario, nell'ottobre 2008 è stato istituito il **Bank Recapitalisation Fund**, con una dotazione di oltre 50 miliardi di sterline, al fine di migliorare il livello di capitale *Tier 1* delle banche. Tra queste hanno richiesto l'assistenza RBS, Lloyds TSB ed HBOS.

Il Tesoro ha sottoscritto aumenti di capitale complessivamente pari a 37 miliardi di sterline tra azioni ordinarie e privilegiate, divenendone il primo azionista singolo (nel caso di RBS con la maggioranza del capitale).

Nel gennaio di quest'anno è stato poi varato un altro programma, al fine di riattivare il credito all'economia. In esso si prevede un nuovo schema di garanzie pubbliche: la *Government's asset protection scheme* (un'assicurazione del governo a favore delle banche contro gravi perdite su attività presenti nei propri bilanci) e una garanzia pubblica su *asset backed securities* di elevata qualità, allo scopo di "rivitalizzare" il mercato immobiliare; è inoltre prevista l'estensione alla fine del 2009 della possibilità di aderire al *credit guarantee scheme*, che consente di ottenere il rilascio di una garanzia governativa sul debito emesso dalle banche; sono inoltre convertite in azioni ordinarie

le azioni privilegiate di Lloyds TSB, HBOS e RBS sottoscritte dal Tesoro con il piano di ottobre 2008.

Negli **Stati Uniti** tra febbraio e marzo di quest'anno sono stati definiti diversi interventi per il sostegno della finanza. Il più rilevante è il già accennato *Financial Stability Plan*, con il quale si prevedono ulteriori ricapitalizzazioni del settore creditizio e la creazione di un fondo di investimenti a capitale misto, pubblico e privato, per rilevare dai bilanci attività in sofferenza e prive di un mercato sufficientemente liquido. Sono inoltre previste misure per favorire la quantità di credito concesso a consumatori ed imprese, nonché per limitarne il costo.

Conclusioni

Da questa breve disamina degli interventi attivati nelle principali economie europee e negli Stati Uniti, si possono individuare alcune specificità italiane.

In primo luogo, un fattore di evidente differenza riguarda l'intervento sul sistema finanziario. In quasi tutte le maggiori economie, già nell'ottobre scorso si è dovuto far fronte alla crisi bancaria ricapitalizzando i bilanci, con interventi quindi che hanno determinato immediati esborsi di danaro pubblico.

Tali misure sono state particolarmente forti negli Stati Uniti e nel Regno Unito, dove nei primi mesi di quest'anno si sono resi necessari ulteriori pacchetti di sostegno sulle banche. **In Italia non sono stati necessari gli interventi per evitare i fallimenti che hanno caratterizzato il mese di ottobre, nonostante l'attivazione di strumenti legislativi del Governo con tempi e modalità assimilabili a quanto avvenuto all'estero.**

Nella fase più recente si è invece posta un'esigenza di parità di condizioni della concorrenza delle istituzioni finanziarie italiane con quelle estere, per cui si sono approntati strumenti volti ad aumentare la misura di capitale definita dall'autorità di vigilanza.

In conclusione le misure adottate dall'Italia sono state concepite in accordo con i principi comuni concordati a livello internazionali, ma sono state comunque adattate alla realtà del nostro Paese.

Nello specifico:

- sulla tempistica vi è stata piena sincronia con quanto realizzato dalle autorità degli altri Paesi con i quali è stata anche condivisa la strategia di agire con una pluralità di strumenti e di destinatari (impresa, famiglie, lavoratori e banche);
- l'azione dell'Italia è caratterizzata per una mobilitazione di risorse ai fini anti-crisi con coperture che incrementano meno l'indebitamento;

- l'altro aspetto di specificità del caso italiano, parzialmente condivisa con la Spagna, riguarda la relativa solidità del sistema finanziario, grazie al quale non sono stati necessari finanziamenti e ricapitalizzazioni con risorse pubbliche, ma soltanto interventi per garantire la concorrenza a parità di condizioni delle banche italiane con le concorrenti all'estero.

Il tema del credito nei confronti della pubblica amministrazione è un tema di particolare rilievo: è altrettanto vero che il governo ha lavorato fino ad oggi e continuerà a lavorare nei prossimi giorni e mesi, in attesa di una ripresa che possiamo considerare superiore ai primi segnali che cominciamo a vedere, continuando a dotare il nostro sistema normativo e il nostro sistema creditizio di strumenti che, a fronte di un monitoraggio costante, possano toccare il meno possibile le dinamiche sui conti pubblici.

**TAVOLA ROTONDA
IL SOSTEGNO E LE PROSPETTIVE DELLE PMI
NEL MERCATO INTEGRATO EUROPEO
DELLA DIFESA E DELLA SICUREZZA**

Moderatore

Prof. Michele NONES

Ing. Silvio ROSSIGNOLI

On. Dott. Alberto GIORGETTI

Ammiraglio Andrea CAMPREGHER

Prof. Andrea BIANCHI

Dott. Fabrizio COBIS

Dott. Roberto LIOTTO

Cons. Prof. Giovanni TRIA

Ing. Remo PERTICA



Prof. Michele NONES

Moderatore

Chiedo l'intervento del rappresentante delle PMI Ing. Rossignoli, Presidente dell'AERO SEKUR SpA: nello scenario delineato quali sono le prospettive delle PMI Italiane nel settore dell'Aerospazio Sicurezza e Difesa e quali sono gli obiettivi che voi state perseguendo anche avendo supportato l'iniziativa di questo convegno?



Ing. Silvio ROSSIGNOLI

Presidente AERO SEKUR SpA

Credo che sia nell'interesse del nostro Paese liberare la forza creativa, che le PMI rappresentano, con un minimo di coerenza tra quello che si afferma pubblicamente: cioè che le PMI diventino oggettivamente parte attiva.

Avrei tanti argomenti da trattare, ma limito e sintetizzo in 3 titoli:

LA RELAZIONE – LA RICERCA E SVILUPPO – LE REGOLE

LA RELAZIONE

Il sistema di relazioni industriali, che fino ad ora ha retto il rapporto tra la Difesa e le imprese, vada modificato. Riteniamo necessario avere un tavolo di confronto diretto, anche perché non dobbiamo nascondersi un potenziale conflitto di interesse che alcune di noi possono avere nei confronti della grande impresa. Quindi **necessitiamo di un tavolo di confronto diretto con le istituzioni.**

Noi PMI abbiamo il problema delle associazioni: la nostra casa oggi è l'AIAD, ma

vogliamo uno spazio nostro per gestire una relazione nei confronti del Ministero della Difesa, ma eventualmente anche di altri.

LA RICERCA E SVILUPPO

Qualcuno stamattina ha parlato di una riserva per la ricerca e sviluppo dedicata alle PMI e io non posso che sottoscriverlo. Aggiungerei che serve non solo una riserva, ma anche la sicurezza della continuità: un programma di finanziamento di 3 anni per ricerca, che viene sospeso un anno per mancanza di finanziamenti e poi ripreso l'anno dopo, non può funzionare.

Non è pensabile dare contratti di ricerca che subiscano la tagliola del finanziamento annuale: tanto vale non darli.

Come passo successivo alla ricerca avremmo la ragionevole aspettativa che, **se un prodotto piace, se viene accettato e cofinanziato**, questo cofinanziamento non finisca nel nulla, ma un giorno **diventi oggetto di fornitura**: questo meccanismo automatico non esiste.

Un'altra cosa su cui non si è sufficientemente insistito è il problema delle certificazioni: alcune società delocalizzano l'attività certificativa per l'oggettiva difficoltà nel nostro Paese di certificare un prodotto aeronautico.

LE REGOLE

Stamattina qualcuno ha citato l'esenzione fiscale legata all'impresa, ma spero che nessuno voglia ripetere l'esperienza legata al click day: una cosa non da terzo, ma da sesto mondo.

Non possiamo pensare di affidare la tassazione o la detassazione delle nostre imprese all'abilità di fare "click" su un sito del Ministero delle Finanze.

Noi vogliamo osservare, concordare, controllare la normativa che riguarderà la sotto-contraenza: ci teniamo a che venga applicata e recepita, nella legislazione nazionale, per poter competere, in Italia e all'estero, con i nostri prodotti.

Ultima battuta, pessima mi scuserete, ma lasciatemela fare.

Se volete sapere dove finisce un euro che date:

- **a una Banca**, ci sono buone probabilità che finisca in un **Bonus**;
- se volete sapere dove finisce un euro che date **a una grande impresa**, è possibile che pensi di usarlo per **acquistare un suo concorrente**;
- se volete sapere dove finisce un euro dato **a una PMI**, molto probabilmente **finisce in occupazione**.

Sono le PMI che impiegano molte categorie, tecnici e ingegneri. È questo ruolo

sociale che rende le PMI italiane molto diverse dal mondo capitalistico e che, io credo, va attentamente osservato. Probabilmente non è stato studiato abbastanza: **va rivalutato**.

Prof. Michele NONES

Moderatore

Il governo ha fatto un grande sforzo per cercare di ridurre la massa del debito della Pubblica Amministrazione nei confronti dei fornitori. Domando come questo si possa attuare nel settore della difesa perché credo che i principali creditori della P.A. nel settore dell'Aerospazio e della Difesa siano sicuramente le grandi imprese.

Domando, quindi, se il governo non si possa fare parte diligente in modo che si inneschi un comportamento virtuoso, per cui, a sua volta, la grande impresa paghi in tempi più ragionevoli le PMI, loro fornitori.



On. Dott. Alberto GIORGETTI

Sottosegretario Ministero dell'Economia e Finanze

Il problema è generalizzato e ad oggi non abbiamo adottato misure specifiche. Uno sforzo va fatto dall'economia per capire ciò che riusciamo ad adottare, non tanto come provvedimento a norma di legge, perché interventi che vadano a vincolare le aziende principali nel rispetto di pagamenti nei confronti di aziende minori, in regime di subappalto, è materia complessa.

Non abbiamo fatto passi avanti, in questo senso, perché anche il riconoscimento della specificità comporta aspetti tecnici, problematici, in parte ancora da risolvere.

Tutto ciò è elemento di confronto all'interno della maggioranza ed abbiamo un precedente francese.

Su questo ben vengano i contributi e la sollecitazione: proveremo a lavorarci nei prossimi giorni.

C'è un secondo problema che riguarda la specificità del comparto Difesa: noi abbiamo fatto un riconoscimento di principio ovvero di riconoscere, dal punto di vista del contratto, una specificità del comparto Sicurezza Difesa.

Se vale questo principio e ci sono le condizioni politiche per estenderlo al mondo delle attività produttive connesse alla Difesa, potrebbe essere un passaggio di interesse, rispettando le regole di mercato che l'Europa ci impone.

Se arriverà anche da parte della Difesa qualche proposta operativa che si interfacci con il Ministero della Economia per vedere quali sono le strade che possiamo intraprendere, su questi due argomenti c'è la piena apertura. È chiaro poi che, quando dobbiamo definire delle ipotesi, le forniture della sanità devono avere preminenza a livello di rapporti nella pubblica amministrazione: è un tema sensibile.

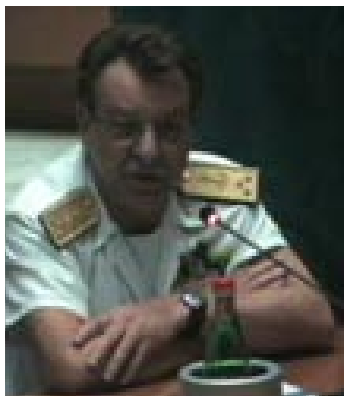
Il "click day" è stato uno strumento utilizzato dalle imprese; la capienza è stata nettamente inferiore a quelle che sono state le domande e siamo andati in difficoltà, dal punto di vista delle risorse. Siamo consapevoli che si va a incrinare il rapporto fiduciario con la Pubblica Amministrazione, in particolar modo con l'Erario, perché un'azienda che decide di pianificare, perché sa di avere un vantaggio fiscale su un argomento, mentre poi le regole vengono cambiate: è comprensibile che ci sia scontento.

Cercheremo di estendere, rispetto alle domande, la capienza dei fondi aggiungendone degli altri. C'è un impegno a cercare ulteriori risorse, ma è complesso poiché si tratta di una quantità di risorse molto importante.

Prof. Michele NONES

Moderatore

Come si possono affrontare i problemi che le PMI Aerospazio e Difesa hanno posto in occasione di questa giornata, che tipo di risposta potrebbe essere ipotizzata da parte della Difesa?



Ammiraglio Andrea CAMPREGHER
*Vice Segretario Generale della Difesa
e Vice Direttore Nazionale Armamenti*

Sono Vicesegretario Generale DNA: assolverò alla promozione nazionale industriale nel cercare di acquisire i mezzi per soddisfare le esigenze capacitive che lo Stato Maggiore della Difesa rappresenta.

Come amministratore pubblico, in sostanza, devo cercare di utilizzare al meglio le poche risorse che sono a disposizione per acquisire il meglio degli equipaggiamenti.

“Meglio” purtroppo non è detto che sia in ambito nazionale. Questo credo che possa rispondere a quanto è stato rappresentato stamattina: come mai talvolta non si acquisiscono i mezzi nazionali e quindi non si promuovono all'estero.

Promozione all'estero significa conoscere le problematiche. Le grandi industrie sono la parte che viene contattata per le forniture della Difesa: di fatto le PMI sono la parte sommersa e io sono il primo che può dire di non conoscerle.

Ben venga la proposta del dott. Rossignoli di **costituire un tavolo** per scambiarsi le idee: ma più che un tavolo io direi che **le PMI eleggessero un loro point of contact per poter parlare direttamente delle problematiche dedicate alle PMI.**

Il Segretariato è stato parte attiva nell'ambito di queste nuove normative europee che costituiscono il *Defence packages* e ha cercato di trasferire, riuscendoci forse non completamente, le esigenze nazionali in queste direttive; ora ci faremo parte dirigente affinché queste parti vengano convertite in normativa nazionale, cercando di *non essere più realisti del Re* nel semplificare i risultati, nella convinzione che sarà sempre più difficile, nel prossimo futuro, andare a trattativa diretta, ma si dovrà andare sempre a gara.

L'articolo 296 è stato molto limitato e anche in questo il Segretariato sta cercando di promuovere una sorta di attività per individuare quelle che LE *technological capabilities* presenti in ambito nazionale, quelle nicchie di eccellenza che è necessario proteggere in ambito europeo. Il 30% di subappalto in maniera chiara e trasparente sarà oggetto di attenzioni da parte del Segretariato affinché venga incluso nelle nuove normative.

Prof. Michele NONES

Moderatore

È vero che c'è una specificità del settore della Difesa, ma sostengo anche che questo settore sta nel nostro Paese, è a contatto con gli altri settori industriali, bisogna favorire, pur nel rispetto della specificità, una maggiore permeabilizzazione anche perché questo settore rappresenta uno strumento importante di innovazione tecnologica del nostro sistema industriale, su cui interviene il nostro Ministero dello Sviluppo Economico nel quadro generale della politica di innovazione del sistema stesso.



Prof. Andrea BIANCHI

Ministero dello Sviluppo Economico

Il settore della Difesa ed altri settori, come quello della sanità, hanno la caratteristica di essere strumentali rispetto a grandi obiettivi di politica. Sono particolarmente grato di aver avuto l'occasione di avviare un dialogo con un settore particolarmente importante, non solo e non tanto per il peso economico in termini numerici,

ma per la capacità di generare innovazione tecnologica e ricerca.

Il settore Difesa e Aerospazio ha 3 caratteristiche:

- in primo luogo nel settore della Difesa è molto rilevante la domanda pubblica e quindi essa dà la possibilità ai governi, attraverso l'azione di Procurement, di sviluppare la ricerca;
- successivamente c'è da considerare che è possibile sviluppare una politica di sostegno all'offerta particolarmente forte;
- il terzo elemento fondamentale è che può generare *spin off* importanti in altri settori industriali, cioè le tecnologie, che in genere vengono sviluppate all'interno del settore della Difesa e dell'Aerospazio, generalmente possono consentire ad altri comparti industriali di essere competitivi: il caso di Internet è un classico.

Spesso noi vediamo la competitività di una nostra principale azienda che conquista mercati internazionali e diventa un elemento di compiacimento per il nostro Paese, ma è evidente che questa competitività dipende fundamentalmente dalla capacità di assemblare, componenti sempre più innovativi, che vengono sviluppati anche dagli altri comparti.

Il settore della difesa è quello che meglio si avvicina alla filosofia che da parte della mia Direzione stiamo portando avanti in materia industriale, ovvero quello di un approccio di *filiera*.

Stiamo cercando, in tutti i settori produttivi in cui ci confrontiamo, in un sistema fatto fundamentalmente di piccole e medie imprese, l'elemento centrale per compensare gli svantaggi competitivi dati dalla disaggregazione: è proprio la valorizzazione del lavoro di filiera.

Il settore della Difesa è sicuramente un settore dove il termine filiera è forte e conosciuto, in cui il prodotto è notoriamente il risultato di una serie di innovazioni che vengono svolte da una serie di imprese piccole e medie di nicchia o di area .

Dobbiamo enfatizzare, avendo una politica industriale che sappia valorizzare il lavoro in filiera e lo facciamo con:

- la legge 808 che sostiene ricerca e sviluppo;
- la 421 che sostiene attività di Commitment: infatti la gestiamo in stretta collaborazione con il Ministero della Difesa.

La 808 ritengo sia una buona legge, ha funzionato e continua a funzionare; presenta tuttavia qualche limite.

Il limite fondamentale della norma è che funziona per limiti di impegno, cioè la norma, al fine di minimizzare l'impatto sul debito pubblico, lavora per limiti d'impegno quindicinali, cioè aumenta l'effetto leva perché l'approvazione dei 900 milioni di euro dei progetti nel comitato di dicembre hanno uno sviluppo sulla finanza pubblica di circa 15 anni, attraverso il sistema dei mutui bancari: questo rischia di penalizzare il sistema delle PMI perché il meccanismo di incentivazione mette le imprese in condizioni di rivolgersi, comunque al sistema bancario e le grandi imprese hanno sicuramente le spalle più grosse e maggiormente coperte, mentre le PMI rimangono scoperte.

Fino a qualche anno fa il problema era limitato da un meccanismo definito "la delega all'incasso", per cui la PMI godeva di una garanzia statale e quindi diminuiva il rischio impresa nel rapporto con la banca, che erogava il credito con una maggiore facilità e dava una agevolazione sui tassi di interesse particolarmente rilevante.

In base alle norme riviste sul calcolo del debito pubblico, qualche anno fa è stato

impedito l'utilizzo di questo meccanismo, perché sulla base delle nuove regole di contabilità questo meccanismo incide tutto sul debito: quindi, il vantaggio del limite di impegno sui 15 anni veniva in qualche modo reso minore dalla garanzia statale, perché si scontava tutto nei primi anni.

Già il precedente Ministro aveva avviato un dialogo con il presidente dell'economia su questo tema ed è un elemento su cui stiamo lavorando, anche con il Ministro Scaiola, per trovare una soluzione che possa essere una "delega all'incasso" più mirata, più sostanzialmente indirizzata verso quei programmi innovativi e verso le PMI.

Due anni fa, con il programma industria 2015, abbiamo voluto mettere una cesura nel sistema dell'intervento pubblico a sostegno delle imprese, con l'obiettivo fondamentale di **spostare l'asse dell'intervento pubblico**, dal sostegno degli investimenti materiali, **verso la ricerca e l'innovazione: è questo il punto su cui a nostro parere si giocherà la competitività del nostro Paese nel futuro.**

Non va sottaciuto il fatto che, al di là della L. 808, il Ministero dello Sviluppo Economico sta molto puntando sul tema "le garanzie alle piccole medie imprese" ed il fondo centrale di garanzia, nel corso degli ultimi anni, è stato fortemente rifinanziato. Esso ha circa un miliardo e mezzo di dotazione nel corso del prossimo biennio, rispetto ad una dotazione naturale di 100/200 milioni: quindi **il fondo è stato enormemente potenziamento.**

Tutte le imprese possono accedere al fondo centrale di garanzia: anche su questo stiamo lavorando, cioè su alcune piccole modifiche (tipo la "portabilità" della garanzia tra diverse banche) sul quale il Ministero sta lavorando nell'ottica di far percepire meglio il vantaggio dalle PMI.

Prof. Michele NONES

Moderatore

Credo che della politica industriale entrino a far parte anche la politica della ricerca, ma di questo aspetto fanno parte anche le università (grande assente a questo tavolo): all'interno di certe università, legate alle imprese che sono radicate sul territorio, si fanno delle importanti attività di ricerca, rivolte anche al mondo delle piccole e medie imprese. La dimensione delle PMI consente più direttamente di interloquire con determinate aree della nostra università.

La domanda che volevo fare al dott. Cobis: è pensabile che il Ministero dell'Università favorisca, in qualche modo, le possibilità di collaborazione fra Università e PMI e, laddove siano legate al settore Aerospazio e Difesa, anche con questo settore?



Dott. Fabrizio COBIS

*Dirigente Ministero dell'Istruzione,
dell'Università e della Ricerca*

Il tema del rapporto tra PMI e Università, ed in genere l'integrazione tra pubblico e privato, è uno dei principi su cui si sta costruendo l'intera politica degli interventi a sostegno della ricerca e dell'innovazione. Il Ministero, per disposizione di legge, ha il compito di preparare, per portarlo al colloquio interistituzionale il nuovo programma nazionale della ricerca per il periodo 2010/2013; vi stiamo lavorando e tenendo i contatti con tutte le Amministrazioni coinvolte.

Un pilastro fondamentale del programma è proprio la forte attenzione e valorizzazione all'integrazione fra mondo della ricerca pubblica e mondo delle imprese, non soltanto perché, per la piccola impresa, è importante il dialogo con l'Università per la crescita qualitativa della propria produzione, ma proprio perché il dato che emerge dall'economia globale, come quella attuale basata sulla conoscenza, ci convince che è fondamentale mettere al centro degli interventi una capacità di produrre conoscenza e di trasformarla, nel più breve tempo possibile, in un valore economico e di mercato.

L'obiettivo, quindi, non è solo quello di far lavorare insieme mondo della ricerca e mondo dell'impresa, ma è di integrarli e renderli interagenti uno con l'altro.

Un tempo, quando si parlava di processi di innovazione, si avevano in mente modelli lineari ovvero dalla ricerca di base si passava alla ricerca applicata fino ad arrivare al mercato.

Oggi siamo tutti consapevoli che l'innovazione procede per modelli circolari, ossia non sempre si parte dalla ricerca, dalla scienza e si arriva al mercato, molto spesso il percorso è anche inverso, è integrato ed è contaminato, in ogni momento.

Questo implica una trasformazione nel ruolo di tutti i soggetti:

- le imprese debbono convincersi che non tutto deve essere fatto in casa, ma ci si deve aprire a collegamenti con l'esterno con reti e network;
- le Università devono assumere una mentalità più vicina alle esigenze delle imprese e alla valorizzazione dei risultati sul mercato;
- le istituzioni governative debbono favorire con corrette operazioni di contesto questo tipo di soluzioni.

Un esempio di intervento può essere quello che il Ministero della Ricerca, da qualche anno, sta portando avanti a livello regionale con i distretti di alta tecnologia, dove proprio il dato di aggregazione tra pubblico e privato sembra essere quello più efficace.

Oggi è un concetto passato di moda quello del trasferimento tecnologico, perché presuppone un processo lento tra chi produce e chi trasforma.

In realtà chi produce conoscenza deve avere a fianco chi quella conoscenza la trasforma, deve essere stimolato e condizionato da chi trasforma e viceversa: chi trasforma, chi va sul mercato, deve avere a fianco colui che mette a conoscenza le soluzioni scientifiche più avanzate.

Da qualche tempo, sia al Ministero della Ricerca sia al Ministero dello Sviluppo Economico, con il programma industria 2015, questi concetti sembrano essere presenti e condivisi. Manca ancora un passaggio: occorre che tutti gli attori del sistema a livello istituzionale, pubblico e privato, siano in grado di condividere questi percorsi e di coordinarsi nel modo più corretto possibile.

Prof. Michele NONES

Moderatore

In sostituzione del Min. Magliano, Direttore Generale Cooperazione Economica, è presente il dott. Roberto Liotto al quale chiedo sull'internazionalizzazione delle PMI: si è parlato, fino ad adesso, quasi esclusivamente in un'ottica nazionale, seppure si sia cercato di portare il discorso in una dimensione europea: in questa logica il ruolo del Ministero degli Esteri è fondamentale.

Le chiedo in che modo il Ministero degli Esteri si sta muovendo e come pensa di implementare questo tipo di attività?



Dott Roberto LIOTTO

Ministero degli Affari Esteri

Per quanto riguarda il ruolo del Ministero degli Esteri, vorrei citare un articolo che dà la sintesi del mutamento dello scenario internazionale, ma soprattutto delle conseguenze e delle decisioni prese a livello europeo. Mi riferisco alla frammentazione del mercato europeo che è non più compatibile con il mutato scenario internazionale, quindi la presa d'atto dei vari Stati europei che hanno riconosciuto la specificità del mercato della Difesa e la necessità di regole particolari.

I governi hanno preso atto che per la loro efficienza le Forze Armate devono avere equipaggiamenti più avanzati, al minor costo possibile.

A loro volta le imprese hanno dovuto prendere atto che c'è necessità di un mercato continentale, anche se c'è da pagare un costo in termini di maggiore competitività sui mercati internazionali:

- il mutato scenario internazionale, caratterizzato dalle ridotte risorse finanziarie e le aumentate esigenze delle Forze Armate sul piano tecnologico operativo;
- i crescenti costi degli investimenti per la ricerca e l'innovazione.

Uno scenario internazionale che quindi comporta un obiettivo fondamentale, quello di ovviare agli oneri della frammentazione del mercato europeo della Difesa.

In altre parole l'UE deve dotarsi di una industria della difesa forte e quindi ristrutturarsi in un quadro di specializzazione.

Certo la parola ristrutturazione evoca immagini che non sempre danno il lato positivo della medaglia e può creare incertezza, almeno nel breve periodo, circa posti di lavoro, ma ristrutturazione e mutamenti delle regole, con una certa flessibilità, possono anche rappresentare opportunità e capacità di far fronte alla ineludibile sfida che è posta dalla competizione dei Paesi emergenti: mi riferisco a Cina, India, ma anche all'altra sponda dell'Atlantico, dal quale ci separa un gap tecnologico, in termini di investimenti, che è di notevoli dimensioni.

L'industria, spesso la grande industria, ha già consentito alcuni successi a livello internazionale, che hanno confermato la qualità e l'elevato livello tecnologico: ritengo che questa proiezione internazionale la deve perseguire anche la PMI.

Quando mi riferivo alle regole del mercato interno, alle due direttive emanate dall'UE, parlavo di un costo per l'industria, in termini di maggior competitività: un costo che può essere ampiamente compensabile, dai vantaggi connessi con la disponibilità di un mercato di riferimento di dimensioni europee.

Per quanto riguarda in particolare le PMI dovrebbero essere favorite e sussiste la possibilità del subappalto del 30%.

Non è un caso se, quando parlavo di esigenza e di maggiore competitività sul mercato nazionale in cambio di maggiori opportunità sul mercato europeo, ho detto ampiamente compensabili e non ampiamente compensato: si tratta di opportunità che devono essere colte attraverso una azione congiunta che coinvolga, sia le Istituzioni, attraverso una costante attività di indirizzo e monitoraggio e sostegno, sia le imprese.

Se è vero che “piccolo è bello” ma “il potere è nel grande”, è anche vero che piccolo è flessibile e dinamico e quindi potenzialmente facilitato a cogliere opportunità nuove. Il Ministero opera, sulla specifica materia oggetto del dibattito, su due pilastri fondamentali: le proiezioni internazionali e le ricadute sul territorio in termini di sviluppo per l'industria nazionale.

In tale contesto, la Direzione Generale per la Cooperazione Economica del Ministero per gli Affari Esteri, che oggi io rappresento, opera in stretto raccordo con le altre Amministrazioni dello Stato – in particolare con il Ministero della Difesa e con il Ministero per lo Sviluppo Economico – per fornire il proprio contributo per l'affermazione dei settori industriali di punta e per assicurare il necessario raccordo con l'insieme della politica estera per l'attuazione di accordi bilaterali ed intese multilaterali.

Per quanto riguarda gli aspetti normativi sulla cooperazione industriale e sul procurement, opera nella prospettiva di assicurare il successo di programmi italiani all'estero nell'ambito di una progressiva integrazione del mercato europeo che comunque sia associata a una rafforzata collaborazione con gli Stati Uniti.

Infine, la mia Direzione Generale, anche attraverso la rete diplomatica, svolge una capillare e sistematica azione di contatti, consultazioni e segnalazioni nei confronti delle aziende delle industrie della Difesa volte, non solo ad analizzare la situazione esistente, ma anche a definire i comportamenti più idonei ad assicurare il successo nelle gare internazionali.

Concludo con una constatazione e una proposta. Il dialogo del Ministero degli Esteri con la grande industria ha un carattere sufficientemente strutturato grazie alle dimensioni delle imprese e alla loro conseguente organizzazione; le ridotte dimensioni delle PMI e la loro dispersione non favoriscono analoghi capillari contatti assumendo spesso il carattere dell'occasionalità.

Tutto ciò non è dovuto certo alla mancanza di interesse, né dall'una e né dall'altra parte, ma forse è imputabile ad una mancata compiuta valutazione dell'importanza che la proiezione estera assume nel contesto internazionale.

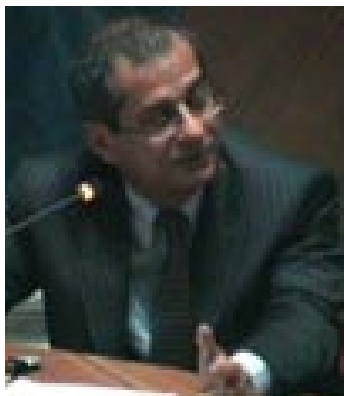
I dati OXA dicono che le PMI rappresentano in generale circa il 90% del tessuto industriale e forniscono il 60/70% dell'occupazione in Italia: anche il settore dell'Aerospazio e della Difesa riflette un simile quadro strutturale.

Se lo sviluppo delle PMI dipende oggi più che in passato dalla loro capacità di proiettarsi sul mercato internazionale, ne discende la necessità di un dialogo più strutturato, con il Ministero per gli Affari Esteri. L'AIAD quindi, i cui iscritti appartengono per il 50% alle PMI, già svolge una proficua attività che potrebbe ulteriormente essere rafforzata attraverso la designazione di un rappresentante che sia incaricato di segnalare le problematiche specifiche delle PMI, al fine di assicurare un flusso adeguato, ma anche selezionato, di informazioni che possa essere poi veicolato alla rete diplomatica per ricevere un *feedback*, attraverso un altrettanto selezionato flusso di informazioni, concernenti opportunità concrete e realistiche.

Prof. Michele NONES

Moderatore

Vorrei porre una domanda ben precisa al prof. Tria: quanto l'Informatizzazione della gestione di tutta l'attività di Procurement e di controllo della attività, delle PMI in particolare, potrebbe essere uno strumento che dia efficienza al settore e soprattutto dia una risposta alla domanda, che questa mattina è stata ripetutamente posta, di semplificazione e di accelerazione delle pratiche che caratterizzano la vita di un'impresa.



Cons. Prof. Giovanni TRIA

*Ministero della Pubblica Amministrazione
ed Innovazione*

Non possiamo continuare a considerare fisiologico ciò che è patologico: il nodo dell'Amministrazione Pubblica è questo. Tutti i rappresentanti dei ministeri hanno portato delle loro risposte politiche sul tema specifico e molto spesso le politiche vanno bene, ma in realtà poi la macchina è in grado di portare avanti queste politiche? Siamo partiti discutendo su una direttiva europea che dovrebbe aprire un po' il mercato, noi possiamo fare tutte le regole sulla concorrenza anche internazionale, si possono eliminare le barriere, ma per l'Amministrazione Pubblica, le procedure non solo sono farraginose, ma sono portate avanti con mezzi che non rispondono più alle capacità tecnologiche, perché la possibilità di aprire alla concorrenza, eliminando barriere di spazio e di tempo, è quello configura i mercati.

Gli spazi che ci sono per un aumento di produttività, nella Pubblica Amministrazione, operando su queste cose, sono enormi; quando parlo di Pubblica Amministrazione mi riferisco a tutti i settori: della Giustizia, della Difesa, dell'Università.

Le politiche, parlando di ricerca, vengono portate avanti, ma l'assorbimento che hanno i professori del proprio tempo per pratiche burocratiche è enorme: non si possiamo utilizzare spesso i fondi europei per i ricercatori a causa delle regole della P.A..

La direttiva vuole aprire il mercato, ci si aspetta un impatto economico sulle imprese, anche di risparmio dalla semplificazione delle procedure.

Un risparmio può venire dalla stessa P.A.; ci può essere qualche costo in più di adeguamento, ma il vero impatto economico è quello indiretto: lo stimolo ai processi di innovazione di ricerca e di sviluppo.

L'innovazione è una attività ad alto rischio, perché non si sa dove porta; perché venga intrapresa ci deve essere un alto ritorno, e possibilmente in tempi brevi. Ed è per questo che la politica da perseguire è che, se un'azienda rischia perché fa ricerca e innovazione, essa deve accedere immediatamente ai mercati e avere così un immediato ritorno: credo sia questo il punto centrale.

Un altro quesito: chi fa innovazione?

Sono state trovate delle mappe interessanti di OXA del mondo, in cui si vede dove si concentra la ricerca e dove si concentra l'innovazione: la ricerca è tutta nell'emisfero occidentale (America e gran parte dell'Europa); l'innovazione, invece, si concentra in fondo all'Asia.

Sono due procedimenti evidentemente diversi.

È chiaro che aprire il mercato alla piccola impresa, che porta innovazione e che richiede innovazione in settori di alta tecnologia, è fondamentale per tutto il sistema.

L'apertura dei mercati non si fa solo con le leggi e i principi, ma soprattutto sulle procedure che consentono effettivamente alle politiche di attuarsi.

Ci si pone la domanda: chi sono gli innovatori? Un soggetto può portare un'innovazione e non è detto che ne porti altre nel futuro; non si conosce chi è l'innovatore. L'innovatore è una sorpresa, è quello che coglie qualcosa di nuovo: quindi, il procedimento per creare l'ambiente dell'innovazione non è soltanto considerare una selezione di quelle imprese che entrano nella categoria degli innovatori, elargendo finanziamenti, ma è quello di consentire a chi innova di far valere immediatamente la propria innovazione.

Prof. Michele NONES

Moderatore

Chiediamo all'Ing. Remo Pertica, quale tipo di risposte l'Associazione Imprese Aerospazio e Difesa ritiene di poter dare alle domande che sono state poste durante questa giornata.



Ing. Remo PERTICA

Presidente dell'AIAD

Parto dal fatto che le PMI hanno e avranno nel futuro sempre maggiore difficoltà ad interfacciare il cliente finale.

Qualche anno fa il rapporto che coniugava l'equazione tra domanda ed offerta, nel settore difesa, era che il cliente chiamava ed esprimeva la propria esigenza operativa: **questa è la speci-**

fica tecnica, dammi l'apparato.

Oggi la situazione è completamente cambiata perché il cliente chiama e dice: **io ho questo scenario operativo, ho necessità di queste capacità, dammi le soluzioni.** Il che significa che la necessità del cliente non è più quella della scatola nera, del sistema di sistemi: solo i grandi gruppi e le grandi società, con grande capacità di integrazione, possono affrontare questo problema.

Il fatto che l'interlocutore primario del "cliente difesa" sia la grande industria o il grande integratore è ineludibile: non si può deviare da questa strada anche perché il cliente ci chiede sistemi che abbiano cicli di vita di almeno 15/20 anni.

Il progetto, quindi, deve proiettare nel futuro le necessità, prevedere quelle che sono le tecnologie che ci verranno presentate, che saranno sul mercato tra 5/10 anni e introdurre queste tecnologie, senza andare a rivoluzionare tutto e a costringere a buttare via quello che si è sviluppato.

In questi anni, fino a che ci sono stati programmi, seppur diluiti nel tempo, sono andati avanti, formando un circolo virtuoso: c'è una filiera con la grande industria, da una parte e la PMI dall'altra, e ciò consente di sopravvivere, anche nelle diverse difficoltà.

Il problema nasce quando questi programmi non potranno più essere sostenuti, perché ci sono tagli al bilancio e la situazione economica è quella che è.

In detta situazione, il primo provvedimento che la grande industria prende, nel momento di difficoltà, è tirare in casa il massimo numero delle commesse esterne per salvaguardare i suoi posti di lavoro.

Una risposta, a queste difficoltà e come sopravvivere, l'ha data la Piccola Media Industria dell'Aeronautica, componente industriale che il sistema dei sistemi ce l'ha

nel sangue, perché una piattaforma aerea è sicuramente un sistema di sistemi.

Queste PMI Aeronautiche concentrate in tre regioni la Puglia, la Campania e il Piemonte, si sono unite in un distretto per diventare un interlocutore sempre più valido nei confronti della grande industria.

Il successo di questa iniziativa è anche dovuta al fatto che L'AIAD ha speso molti sforzi, prima per cercare di fare l'aggregazione, poi per renderla efficace; il successo è anche certificato dal fatto che un analogo distretto si sta formando in Lombardia e anche l'Umbria ha chiesto di entrare a farne parte.

L'essere parte di soluzioni distrettuali di questo tipo, potendo agire sotto l'ombrello delle entità regionali, crea enormi vantaggi.

Chi è stato a Le Bourget ha visto che Regione Piemonte, Regione Puglia e Regione Campania, avevano uno stand – chi è pratico di queste cose, sa che i mq di stand si pagano molto cari (milioni di €) ed altrettanto per i servizi – e questa organizzazione regionale, ha consentito a molte PMI di fruire di finanziamenti, pagamento dei viaggi e del personale, hanno potuto contattare, sotto questa egida, le analoghe ditte straniere, e molte di esse hanno buttato le basi per buoni affari nel futuro.

Per la componente Marina, anche in questo caso, l'AIAD si darà da fare per formare dei mega-distretti essendo più facile perché le aziende, che lavorano per la Marina, hanno una concentrazione ben definita, quindi molte di loro hanno chiesto di copiare o di mutuare questa esperienza.

Un po' più difficile sarà per l'Esercito perché, fino a poco tempo fa, non ha avuto come visione il lancio di grandi programmi, pur avendo una visione finale di quello che voleva: erano tutti programmi non concentrati, mentre invece oggi, in tutti gli Eserciti del mondo che contano, il processo di digitalizzazione del campo di battaglia e dello spazio di manovra, è il problema, è il programma principale. Quindi, anche dalla componente Esercito questa strada dovrà essere seguita.

L'altra iniziativa, che AIAD sta portando avanti da tempo, è quella dei rapporti, degli *agreement* con le analoghe associazioni europee e anche americane, con lo scopo di facilitare incontri, scambio di idee, scambio di tecnologie, scambio di Programmi, in maniera tale che le piccole e medie industrie del nostro Paese, grazie a questi rapporti, possano avere visibilità e accesso anche ai mercati internazionali.

Comprendiamo benissimo che la PMI costituisce un fattore importante (io sono stato capo industria, per tanto tempo prima di arrivare a Finmeccanica), ma a parità di condizioni – anche a disparità di condizioni se il divario delle offerte non era troppo grosso – chi deve decidere, alla fine, decide per “la via dell'orto” cioè per la società che gli sta vicina, che sta nel proprio Paese, con cui può parlare con più facilità, a cui

può chiedere anche nell'ipotesi in cui i pagamenti ritardino, come è successo in questi ultimi anni.

Ultima considerazione sulla necessità di aprire un tavolo tra PMI e Difesa: io non vorrei che succedesse, come succede di solito nel nostro Paese, che quando c'è un problema, se ne creano due.

L'AIAD è l'Associazione che rappresenta tutte le industrie dell'aerospazio e della Difesa: se l'AIAD non tutela le imprese, vuol dire che si cambiano i responsabili, si fanno presenti le necessità che le PMI hanno, e i problemi a cui sono andati incontro e che non sono riusciti a risolvere.

Creando un'altra sub associazione che bypassando vada a parlare con le amministrazioni secondo me è un errore.

Per la ricerca e sviluppo, solleciterei le PMI a tener conto di quello che ci ha detto il dott. Cobis sui **distretti tecnologici**, che sono una realtà importantissima oggi nella nostra economia di ricerca e sviluppo. Detti distretti tecnologici, che ricevono dal Ministero della Ricerca adeguati finanziamenti per fare una ricerca che dia ricaduta sul territorio, vedono sullo stesso tavolo Grande Industria, Piccola Industria e Università, cioè gli Enti di ricerca, presenti sul territorio, che costituiscono degli esempi virtuosi per fare ricerca, assicurando, nel breve/medio periodo, una buona ricaduta, da entrambe le parti.

Il Ministro Gelmini, in tal senso, ha fatto una riunione appositamente per rivalutare questo strumento e per poter avere i necessari finanziamenti.

CONCLUSIONI
On. Guido CROSETTO



On. Guido CROSETTO

Sottosegretario Ministero della Difesa

La Difesa è uno degli attori del complesso sistema che è stato disegnato, come ha fatto l'Ing. Pertica, che ha tratto già le conclusioni del convegno; anche le mie sarebbero conclusioni di parte.

Non sta alla Difesa fare una sintesi dei problemi che sono emersi e che spaziano dallo sviluppo economico, all'economia, all'innovazione tecnologica, poiché coinvolgono sostanzialmente il Sistema Paese e il rapporto che il Paese ha con le PMI.

I problemi che sono stati trattati, non sono problemi che riguardano la PMI della Difesa: le difficoltà dei pagamenti, le difficoltà di accesso al credito, la burocrazia, vale per qualunque PMI di qualunque settore, c'è un problema di Sistema Paese che deve essere risolto: la Difesa è uno degli attori.

Penso però che la Difesa o l'idea che c'è attualmente nella componente politica, rappresentata dal Ministro, da me e dal Sottosegretario della Difesa Cossiga, debba avere, per quanto riguarda il *Procurement* nel rapporto con l'Industria, una marcia diversa rispetto a quella che ha avuto fino ad ora.

La Difesa era un grosso Bancomat dove si cercava di recuperare risorse: non tanto e non solo tenendo conto delle esigenze della Difesa, ma tenendo conto più delle esigenze dei propri bilanci, parlo soprattutto del rapporto Difesa-Grande Azienda.

La Difesa, in un cambio che è necessario per tutto il sistema, si porrà nella condizione di essere una parte dialogante, cioè non un luogo dove si arriva e si decide che bisogna comprare un addestratore perchè l'industria ha deciso di costruirlo, ma la Difesa compra un addestratore se ha bisogno di un addestratore nella prima fase: il fatto scontato che la Difesa debba pensare al Sistema Paese si scontra col fatto che, con la scarsità di risorse, la Difesa difficilmente può pensare da sola al Sistema Paese.

Quando si parla di Sistema Paese bisogna coinvolgere anche il Ministero dell'Economia, il Ministero dello Sviluppo Economico e dare delle risorse che consentano di pensare alle esigenze della Difesa e della Sicurezza, da una parte, e poi anche al Sistema Paese, dall'altra.

C'è una crisi di risorse, c'è una maggior competitività che arriverà anche in questo

reparto. Questo è uno dei pochi settori in cui ogni Nazione ha difeso la sua industria, ma, poco per volta, questa difesa, almeno in Europa in questa fase, cadrà e ci sarà una difesa minore, così come è successo nel mercato dell'auto. Anche allora ognuno difendeva la propria azienda, perché era considerata fondamentale, ma quando cadde la barriera arrivarono i giapponesi, e tutti sappiamo quali furono le conseguenze: in misura più o meno veloce succederà la stessa cosa per l'industria nella Difesa.

Il rischio che noi corriamo, anche nelle nostre grandi Imprese, è che ci siano imprese abituate ad un mercato addomesticato e che si trovino impreparate all'impatto con la grande concorrenza, sia dal punto di vista dell'innovazione e della produzione e sia dal punto di vista dei costi.

Dietro la Grande Impresa, c'è la PMI perché, tranne alcuni rari casi di eccellenza, il trascinarsi della PMI è data da quella punta di diamante che è la grande Impresa che (vendendo gli elicotteri in Turchia piuttosto che gli addestratori agli Emirati Arabi) si trascina dietro i partner, e consente ai partner di essere conosciuti e di avere a loro volta delle occasioni commerciali all'estero.

Uno Stato, che pensa al futuro, deve tutelare, in questa fase, la possibilità della sua impresa di essere realmente competitiva e fare questo significa cambiare il ruolo che la Difesa ha avuto: passare da soggetto "passivo" a soggetto "attivo" che interloquisce, che non accetta di acquistare nazionale, a una qualità inferiore, ma pretende che la qualità sia quella che si trova sul mercato internazionale, perché tutelare il Sistema Paese non significa tutelare l'inefficienza, ma obbligare a raggiungere l'efficienza.

Sistema Paese significa acquistare italiano, Sistema Paese significa aiutare le aziende italiane, ma quando cercano di avvicinarsi alla qualità internazionale: alimentare le debolezze non serve, né all'azienda, né al Sistema Paese.

Certo che il Sistema Paese non si ferma al *PRIME CONTRACTOR*, cioè il grande contraente, che fa valere il sistema di essere una grande azienda del Paese e poi, preso l'appalto, subappalta incarichi ad aziende straniere le stesse cose che farebbero le aziende italiane, con la stessa qualità.

La filiera deve essere trasparente: non so se serva più un tavolo all'interno della Difesa o un dialogo maggiore tra le imprese grandi e piccole.

Molte volte per le PMI il cliente è la Grande Impresa: la Difesa può essere il luogo dove si riescono ad aggregare questi discorsi, ma non, come accade spesso, la Difesa ad essere il cliente diretto. I primi ad avere difficoltà a fare squadra siamo noi imprenditori perché ognuno ha il suo castello, il suo luogo fortificato da mantenere e da far prevalere, contro i concorrenti.

In questo la Difesa intende attuare una collaborazione diversa che parta da una

facilità di dialogo; non ci deve essere difficoltà ad accedere agli interlocutori della Difesa, una Difesa che deve essere molto più industriale, come mentalità, nel chiedere ai suoi partner un'evoluzione.

L'evoluzione è quella di essere concorrenziali, quella di fare veramente ricerca, di fare veramente innovazione. Probabilmente investiamo tutti troppo poco (io sento sempre tutti che chiedono soldi sulle commesse), molto poco da parte anche dell'Industria. Ci si lamenta dei soldi destinati all'innovazione e alla ricerca, invece noi per primi dovremmo togliere qualche soldo alle commesse, e metterlo, se vogliamo crescere, sull'innovazione e la ricerca; ci deve però essere la consapevolezza di tutti, perché il Sistema è a vasi comunicanti e perché c'è la limitatezza delle risorse.

Questa è la sfida che dobbiamo lanciare. Poi possiamo chiedere al Governo di ampliare i finanziamenti a questo reparto, perché è ancora una punta di eccellenza che è rimasta nel Paese; avendo perso l'informatica, la farmaceutica e la chimica, non è rimasto molto a nostro Paese.

Questa è una delle nicchie a livello mondiale in cui potremmo dire la nostra, anche tra 20 o 30 anni, e creare PIL: ***il Governo dovrebbe intervenire, non solo per attenzione alla Difesa, ma per attenzione all'industria che ha difficoltà di crescere, pur avendone le capacità.***

Questo significa **fare un passaggio culturale all'interno di una mentalità e di una cultura fortemente radicata che per cui, quello che è "Difesa è brutto"**, al punto che ci sono banche che non esitano a bruciare soldi della vecchietta risparmiatrice, ma non esitano a dire di no ad una persona che lavora nel Ministero della Difesa.

INDICE

APERTURA DEL CONVEGNO

Sen. Gen. Luigi RAMPONI

Presidente del Ce.Stu.Di.S. 5

PRIMA SESSIONE: norme e procedure per le esportazioni 9

Moderatore: Gen. C.A. Alberto ZIGNANI

RICHIESTE DELLE IMPRESE

Ing. Silvano MANTOVANI 11

Amministratore Delegato AEREA SpA

Dott. Roberto MONA 15

Presidente ed A.D. Secondo MONA SpA

SITUAZIONE E RISPOSTE

Min. Carlo TRIPEPI 17

Ministero degli Affari Esteri

Col. Renato GENOVESE 20

Stato Maggiore della Difesa

DOMANDE DEL PUBBLICO 25

SECONDA SESSIONE: accesso ai finanziamenti ricerca 27

DIFFICOLTÀ DELLE PMI

Ing. Pierantonio PAVAN 29

Presidente ed A.D. della GEMELLI Srl

Dott. Valter PROIETTI 34

Presidente OMA SUD SpA

SITUAZIONE E RISPOSTE

Dott. Fabrizio COBIS	37
<i>Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca</i>	
Amm. Isp. Onofrio FLAGIELLO	40
<i>Segretariato Generale della Difesa</i>	

CONSIDERAZIONI

Gen. C.A. Aldo CINELLI	46
<i>Segretario Generale della Difesa</i>	

TERZA SESSIONE: incassi dalla P.A. ed accesso al credito 51

DIFFICOLTÀ E RICHIESTE

Dott. Carlo FESTUCCI	52
<i>Segretario Generale AIAD</i>	
Ing. Gianfranco MOI	53
<i>Amministratore Unico Leonardo Sistemi Srl</i>	

SITUAZIONE E RISPOSTE

Cav. Corrado FAISSOLA	56
<i>Presidente Associazione Bancaria Italiana</i>	
On. Dott. Alberto GIORGETTI	61
<i>Sottosegretario Ministero dell'Economia e Finanze</i>	

TAVOLA ROTONDA: il sostegno e le prospettive delle PMI nel mercato integrato europeo della difesa e della sicurezza 69

Moderatore: Prof. Michele NONES

Ing. Silvio ROSSIGNOLI	70
<i>Presidente AERO SEKUR SpA</i>	
On. Dott. Alberto GIORGETTI	72
<i>Sottosegretario Ministero dell'Economia e delle Finanze</i>	

Amm. Sq. Andrea CAMPREGHER	74
<i>Vice Segr. Gen. Difesa e Vice Direttore Nazionale Armamenti</i>	
Dott. Andrea BIANCHI	75
<i>Ministero dello Sviluppo Economico</i>	
Dott. Fabrizio COBIS	78
<i>Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca</i>	
Cons. Roberto LIOTTO	80
<i>Ministero degli Affari Esteri</i>	
Cons Prof. Giovanni TRIA	83
<i>Ministero della Pubblica Amministrazione ed Innovazione</i>	
Ing. Remo PERTICA	85
<i>Presidente dell'AIAD</i>	

CONCLUSIONI

On. Guido CROSETTO	90
<i>Sottosegretario Ministero della Difesa</i>	

