

La seduta comincia alle 12.

Audizione del segretario generale e del direttore generale del Commissariato e dei servizi generali del Ministero della difesa sulle procedure di acquisizione di beni e servizi per l'amministrazione della difesa.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, ai sensi dell'articolo 143, comma 2, del regolamento, l'audizione del segretario generale e del direttore generale del Commissariato e dei servizi generali del Ministero della difesa sulle procedure di acquisizione di beni e servizi per l'amministrazione della difesa.

Data la concomitanza con lo svolgimento in Assemblea dell'informativa urgente del Governo sul naufragio verificatosi nei pressi di Lampedusa, invito il direttore generale del Commissariato e dei servizi generali ed il segretario generale del Ministero della difesa a consegnare agli uffici della Commissione le relazioni scritte che hanno redatto sui temi oggetto dell'audizione. Esse saranno a disposizione dei componenti la Commissione ai fini

della formulazione di eventuali quesiti o richieste di chiarimento, che avranno luogo in altra seduta.

BENIAMINO SENSI, *Direttore generale del Commissariato e dei servizi generali del Ministero della difesa*. Sta bene, signor presidente, le consegno la relazione scritta.

GIAMPAOLO DI PAOLA, *Segretario generale del Ministero della difesa*. Signor presidente, consegno anch'io la relazione sul tema dell'audizione.

PRESIDENTE. Le relazioni saranno pubblicate in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna.

Rinvio il seguito dell'audizione ad altra seduta.

La seduta termina alle 12.10.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. VINCENZO ARISTA

*Licenziato per la stampa
il 15 marzo 2002.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

A L L E G A T I

ALLEGATO 1

**INTERVENTO DEL DIRETTORE GENERALE DI COMMISERVIZI –
TEN. GEN. BENIAMINO SENSI – ALLA 4° COMMISSIONE DIFESA
DELLA CAMERA****Roma, 12 marzo 2002 – ore 12.00**

ARGOMENTO: Accorpamento di gare e contratti per l'approvvigionamento di beni e servizi per la Difesa.

Onorevole Presidente. Onorevoli membri della Commissione, desidero rivolgere il mio saluto a tutti i presenti ed esprimere il ringraziamento per l'occasione concessami d'informare la Commissione Difesa della Camera sulle attività istituzionali della Direzione Generale ed in particolar modo su quelle riferite alle gare ed ai contratti per l'approvvigionamento di beni e servizi.

La Direzione Generale si è costituita il 1° luglio 1998 a seguito della ristrutturazione dell'Area Tecnico Amministrativa della Difesa, in ottemperanza al decreto ministeriale 26 gennaio 1998.

Essa è subentrata «in toto» nell'attività prima svolta dalle sopresse Direzione Generale di Commissariato e Direzione Generale dei Servizi Generali, scontando una riduzione del personale di oltre il 50% (l'attuale organico, peraltro neanche tutto coperto, prevede 515 unità a fronte delle precedenti 1.078 unità).

Con tali ridotte risorse, si è provveduto a riorganizzare i settori che facevano capo alle due disciolte Direzioni Generali e convogliare correttamente le relative attività a premessa della trasparente ed efficace gestione del proprio consistente bilancio di circa 887,5 milioni di euro nel corrente esercizio.

I capisaldi della riorganizzazione sono stati:

tre direttive a valenza interna, per disciplinare la vita e l'attività interna della D.G.;

tre direttive a valenza esterna, riguardanti le procedure contrattuali:

direttiva sulla verifica di congruità delle offerte anormalmente basse, per uniformare i comportamenti delle tre FF.AA. a quelli preventivamente standardizzati ambito Direzione Generale e per eliminare speculazioni e lagnanze. La suddetta direttiva ha ottenuto e continua ad ottenere numerosi e positivi riscontri giurisprudenziali;

direttiva sui collaudi, per disciplinare, *ex novo*, il settore con la minimizzazione degli elementi di discrezionalità.

I principi innovativi di tale direttiva hanno ottenuto – fatto non comune – apprezzamenti da parte della Corte dei Conti.

direttiva sull'esecuzione contrattuale, strettamente correlata con la precedente, definisce la netta separazione tra chi ha il compito di «vigilare sulle lavorazioni» e chi ha il compito di «collaudare le forniture».

Con le direttive a valenza esterna anche disponibili sul sito internet (www.commiservizi.difesa.it) e pubblicate sulla Gazzetta Ufficiale (Supplemento Ordinario n. 146 alla G.U. n. 135 del 13.06.2002), si è di fatto disciplinata *ex novo* l'attività del commissariato e dei servizi generali delle Forze Armate.

Sulla base del cennato riordino normativo, è stato possibile dare attuazione alla nuova « policy » degli approvvigionamenti, sottesa al disegno sfociato nei provvedimenti di ristrutturazione dell'area tecnico-amministrativa della Difesa.

Le linee guida di tale « policy » sono:

trasparenza: realizzata non solo attraverso il puntuale funzionamento dell'ufficio relazioni con il pubblico, ma soprattutto attraverso la realizzazione, a decorrere dal dicembre 1998, di un sito internet della Direzione Generale (www.commiservizi.difesa.it), sul quale è stata ed è pubblicizzata tutta l'attività contrattuale — in termini di preinformazione, sviluppo, conclusione — e viene fatta conoscere la normativa, anche interna della Direzione Generale, che regola ogni settore;

standardizzazione delle procedure: resa tangibile ed operativa dalla predisposizione dell'avviso di gara, dei bandi di gara CEE e nazionali, testo delle lettere d'invito, dei contratti per tipologia di servizio, condizioni tecniche a base delle gare. Tali parametri sono validi, con gli opportuni adattamenti alle realtà locali, anche per gli approvvigionamenti decentrati;

controllo, economicità e razionalità della spesa, mediante:

la definizione del prezzo base palese massimo, sottoposto costantemente a vaglio critico in relazione all'andamento del mercato;

il ricorso al minor numero di gare, con l'accorpamento del maggior numero di lotti possibili per ciascuna di esse. Solo quest'ultimo accorgimento ha consentito di ridurre i costi di pubblicità per le gare accentrate da 1.500 milioni annui a 650 milioni, avendo comunque garantito l'espletamento delle gare nel rispetto della normativa in materia;

introduzione, per gli appalti di servizi, dell'obbligazione di risultato. Uno strumento che sgancia la prestazione da un calcolo astratto basato sulla variabile ore/uomo per agganciarla, invece, al concreto soddisfacimento dell'utente ed all'ottimale resa del servizio;

efficacia della spesa: attraverso una accresciuta attenzione verso la qualità del prodotto e del servizio, da perseguire non soltanto mediante la tradizionale attività « ex post » (controllo dell'esecuzione contrattuale e collaudi), ma anche mediante l'introduzione nei bandi di gara della certificazione UNI-EN-ISO 9000 da parte della accorrenza per la partecipazione alle gare. Si tratta, come noto, di un attestato rilasciato da organismi certificati riconosciuti idonei ad assicurare che l'impresa applichi correttamente le norme di organizzazione e controllo del lavoro che garantiscano la qualità del bene o del servizio che offre.

Si è così incentivata l'accorrenza a qualificarsi per meglio collocarsi nel contesto della neo Unione Europea. Va evidenziato che per il settore beni tale certificazione fu resa obbligatoria fin dal 1999. Per il settore servizi — dove l'accorrenza non era mai stata interessata a tali qualificazioni — l'introduzione della obbligatorietà è stata fatta decorrere dal 2000, avendone data ampia pubblicità, con preavviso, sulla stampa e sul sito internet della Direzione Generale fin dal dicembre 1998: quindi con adeguato anticipo.

Ciò premesso, si riferisce prioritariamente sui servizi di pulizia dei locali, delle aree esterne e delle aree verdi, di ristorazione e di catering.

In sede di costituzione della neo Commiservizi (aprile 1998) fu difficoltoso, soprattutto nel settore dei servizi, disporre di un quadro della situazione contrattuale che chiarisse l'impegno finanziario nel settore e le modalità e procedure in essere.

Nel settore, la situazione risultava preoccupante sotto il profilo della « correttezza procedurale » e proprio per fare chiarezza, fu chiesta un'ispezione amministrativa, le cui risultanze confermarono tali preoccupazioni.

Particolare urgente attenzione richiedeva il settore dei contratti per i servizi di pulizia, ristorazione e smaltimento rifiuti urbani e speciali caratterizzato da complessità, alta conflittualità con le ditte e da procedure contrattuali da sottoporre con urgenza a vaglio critico.

Risultarono gestiti, con varie forme di responsabilità o accentrata o decentrata o delegata, n. 409 contratti, di cui 214 accentrati, 179 decentrati/delegati, 16 accentrati per smaltimento rifiuti speciali.

Dei contratti accentrati (n. 230):

per alcuni (n. 26) erano state avviate gare all'inizio del 1998, ma le stesse non erano state mai portate a termine. Una Commissione « ad hoc » fu incaricata, dopo la costituzione di Commiservizi, di esaminare la critica situazione;

per altri (n. 204) risultò indispensabile promuovere nuove gare, in quanto gli stessi presentavano irregolarità giuridico — amministrative.

In presenza di tale situazione, ancorché resa qui « semplificata », furono prese in esame tre possibili linee d'azione:

Prima. Accettare la situazione di fatto e cercare di risolvere i problemi gradualmente nel tempo, contratto per contratto, procrastinando (o incrementando) il numero dei contratti prorogati « in economia », soluzione risultata non opportuna ed anche non legittima. Ciò avrebbe solo prodotto l'effetto di rinviare di qualche anno il « risanamento » del settore, coinvolgendo la nuova dirigenza ed esponendola a censura da parte degli Organi di controllo;

Seconda. Procedere ad una totale revisione di tutti i contratti mediante poche macrogare accentrate da espletarsi nel 1998 per il 1999. Soluzione ideale, da preferirsi in assoluto, ma ne avrebbe risentito l'accorrenza, perché colta di sorpresa da una procedura innovativa per l'affidamento di tali servizi;

Terza. Tendere all'obiettivo di conseguire, gradualmente ma con palese manifestazione di tale intendimento, trasparenza, economicità e standardizzazione, mediante atti volti a:

decentrare a ciascun Reparto, Ente o Comando periferico dei contratti fino a 450 milioni, con il vincolo di promuovere nuove gare per i servizi ritenuti ancora utili per il 1999, fornendo loro la documentazione necessaria standardizzata e preventivamente approvata dall'Avvocatura dello Stato;

accentrare le gare, per i più urgenti contratti non rinnovabili, di importo superiore ai 450 milioni e per un onere di circa 25 miliardi (si trattava di circa 30 contratti per i quali, nella maggior parte dei casi, si stava procedendo « in economia »);

portare a termine le 26 gare accentrate, avviate all'inizio dell'anno, e aggiudicare le altre 14 il cui iter si era quasi concluso;

rinnovare solo alcuni contratti che non potevano essere inseriti nelle gare da espletare a causa della scarsa disponibilità di funzionari. Fu possibile prendere in esame questi contratti solo nel 1999 inserendoli in gare finalizzate all'anno 2000.

La terza soluzione fu quella prescelta perché unica ritenuta idonea ad avviare un graduale processo di riordino del settore.

In pratica furono accentrati solo contratti d'importo superiore a 450 milioni e decentrati 142 contratti — i cui singoli impegni finanziari erano inferiori ai 450 milioni — ad enti delle tre FF.AA., i quali avrebbero dovuto esperire nuove gare.

La scelta « al di sotto dei 450 milioni » fu dettata dal fatto che, per contratti di importo superiore, era necessario il parere di Superconsiglio; tale limite fu poi eliminato nel 1999.

Gli esiti di tale generalizzato decentramento ad enti periferici si rivelarono negativi; infatti, molti enti non riuscirono a concludere i contratti, molti stipularono obbligazioni commerciali a prezzi e condizioni assai onerose e variegate, con l'insorgere di situazione di palese contrasto con le linee guida intese a sottoporre la gestione delle risorse a principi di trasparenza, flessibilità, rigoroso controllo e contenimento della spesa, costante verifica della congruità dei prezzi, conseguimento di una standardizzazione delle procedure, rispetto delle direttive comunitarie.

Fu allora necessario definire una nuova politica che armonizzasse gli aspetti sopraindicati, con l'aspirazione delle Forze Armate di vedere totalmente decentrate le attività contrattuali.

È nata così la politica del « decentramento controllato », dove per « controllato » non si deve intendere il controllo puntuale sull'attività amministrativa dell'ente appaltante, bensì il controllo delle metodologie gestionali informate alle linee guida prima richiamate.

Sono stati, così, definiti « progetti di contratto » affidati, per la loro realizzazione, ad Alti Comandi logistici/territoriali di Forza Armata, cui sono stati forniti — al fine di realizzare l'indirizzo politico/normativo di cui sopra — tutti gli strumenti informativi necessari (bozze di: avviso di gara, bando di gara GUCEE e GURI, lettera d'invito, contratto, condizioni tecniche, calendario e direttiva di

gara; il tutto anche su supporto informatico). Tutto ciò, ivi compresa la disponibilità dell'utilizzo del sito internet di Commiservizi, al fine di:

garantire la più diffusa pubblicità e trasparenza dell'attività contrattuale;

facilitare il più possibile l'inserimento di varianti necessarie e connesse con situazioni locali contingenti.

La realizzazione di tale politica di decentramento ha però incontrato varie difficoltà a causa di:

ritardi ed incompletezza nelle indicazioni delle esigenze e dei dati da parte degli Enti programmatori;

« isteresi » da parte dei Comandi periferici affidatari dei progetti e quindi investiti della responsabilità di bandire e condurre le gare.

Peraltro, a parte qualche « flesso » nella realizzazione dei progetti, il sistema ha dato risultati laddove i Comandi ed i Comandanti interessati hanno esercitato una puntuale azione di controllo sull'operato delle ditte ed applicato puntualmente le penalità previste dal contratto in presenza di violazioni delle norme contrattuali o della resa delle prestazioni. Il risultato non è stato soddisfacente quando è mancato il controllo in sede locale.

In materia di politica di gestione delle macrorisorse, va però rilevato come, con il sistema dei « macrocontratti a decentramento controllato », è stato possibile assicurare un rilevante risparmio di spesa (minori costi); risparmio prontamente reimpiegato per soddisfare ulteriori esigenze non altrimenti fronteggiabili con le risorse assegnate a bilancio.

Non va tralasciato, infine, il fatto che, con il nuovo sistema previsto dal « decentramento controllato », alla ditta viene corrisposto il dovuto non su base forfettaria, bensì sulla base dei pasti effettivamente consumati e per le prestazioni effettivamente rese. Ciò in ossequio al principio di « buona amministrazione ».

Alle logiche sopra delineate risponde una gara bandita per il catering nel 2001 per un importo pari a 50 miliardi; il contratto è tuttora in atto con risultati soddisfacenti.

Infine, non va trascurato che l'appalto di servizi, nella forma delineata, consente la crescita di solidi gruppi imprenditoriali, di cui si sente la necessità se si vuole perseguire la politica della « totale esternalizzazione » nel Settore Servizi del sistema Difesa.

La situazione di equilibrio raggiunta col « decentramento controllato » si è modificata nel corso del 2001. Infatti, nel maggio il Consiglio di Stato (con parere 553/2001, sull'applicazione dell'articolo 27 – comma 6 della legge 23.12.1999 n. 488) espresse l'avviso che il rinnovo dei contratti, in scadenza nel triennio 2000-2002, fosse possibile soltanto « una tantum », purché con una riduzione di almeno il 3% sul prezzo pattuito con la ditta.

Pertanto, furono individuati i contratti che potevano essere rinnovati per l'anno 2002 e quelli che, invece, non erano suscettibili di ulteriore rinnovo.

Conseguentemente, per l'anno 2002, si è resa necessario avviare sia le procedure di gara per assicurare i servizi inseriti nei citati contratti non rinnovabili sia quelle da avviare ex novo su richiesta delle Forze Armate. Il numero complessivo degli Enti presso cui devono essere assicurati i servizi ammonta a n. 817:

n. 651 per i servizi di pulizia, con un impegno finanziario annuo presunto di circa 186 miliardi di lire;

n. 166 per i servizi di ristorazione, con un impegno finanziario annuo presunto di circa 95 miliardi di lire.

In presenza di tali massicce esigenze aggiuntive sono sorte difficoltà di coordinamento tanto da dovere riconsiderare la procedura del « decentramento controllato ».

Dovevano essere posti in gara numerosi servizi, in larga parte assicurati con contratti stipulati anteriormente alla gestione di Com-miservizi a un costo nettamente superiore a quello medio spuntato con il decentramento controllato.

Per evitare il ricorso improprio alle proroghe ed ai procedimenti « in economia », è stata ritenuta necessaria l'adozione di una soluzione, che — in coerenza con gli obiettivi generali — ha mantenuto i capisaldi del « decentramento controllato », procedendo però al riaccentramento dei contratti, perfezionando le condizioni contrattuali per ottenere migliori prestazioni con la formula della « obbligazione di risultato ». Nel contempo è stata effettuata una ulteriore attenta valutazione del prezzo base palese, tenendo conto dei correnti aumenti dei costi, mentre particolare attenzione è stata posta alle clausole che mirano a garantire il mantenimento dei posti di lavoro, nel cosiddetto « passaggio di cantiere ».

La gestione accentrata di un così elevato numero di contratti risultava, peraltro, non agevolmente praticabile, a causa della sproporzione tra le esigenze e la disponibilità di personale ed in contrasto con la più generale visione di pervenire gradualmente alla formula del « contraente generale », i cui primi passi erano stati avviati fin dal 1999. Pertanto, in armonia con tale visione, sono state avviate due gare — una per la ristorazione a lotto unico di 95 mld di lire ed una per le pulizie in due lotti rispettivamente di 100 e 86 mld di lire — a carattere interforze per due aree del territorio nazionale, stimolando, fra l'altro, quel mondo imprenditoriale qualificato che fino ad oggi non aveva mostrato interesse al « settore difesa ».

Tale è la genesi e la ragione dei macrocontratti dei servizi di cui tanto si discute in questi giorni e che hanno suscitato preoccupazioni soprattutto sul versante delle presunte ricadute negative occupazionali.

Ancorchè l'Amministrazione, sia prioritariamente chiamata ad impiegare nel modo più proficuo le risorse destinate in bilancio per la difesa nazionale, preme evidenziare che la politica seguita dalla Difesa di « esternalizzare » i servizi, prima svolti dai militari, ha determinato un netto aumento della spesa pubblica nel particolare settore, che ha complessivamente determinato un netto impulso di crescita occupazionale.

Un'idea degli incrementi complessivi dei servizi di pulizia, ristorazione e catering completo può essere dedotta dalle risorse impegnate:

163 miliardi di lire nel 1998;

255 miliardi di lire nel 1999;

306 miliardi di lire nel 2000;

417 miliardi di lire nel 2001;

230 milioni di euro nel 2002.

Per quanto attiene specificatamente alla gara relativa al servizio di pulizia su due lotti per l'anno 2002 è opportuno evidenziare i seguenti elementi di novità:

inclusione della pulizia delle aree esterne;

previsione degli ulteriori servizi di sfalcio erba, potatura di alberi e siepi, cura e manutenzione di aiuole e giardini, secondo frequenze temporali prefissate;

assicurazione del servizio anche a favore di unità impiegate fuori area, quando richiesto;

maggior tutela dei prestatori di lavoro prevedendo, tra l'altro, l'obbligo dell'impresa aggiudicatrice di non licenziare la manodopera nei primi tre mesi di vigenza del contratto, garantendo così i livelli occupazionali attuali e tendere poi ad incrementarli ove possibile;

ricorso a ditte più qualificate capaci di garantire meglio il servizio per le nuove prestazioni richieste, nonché la stessa Amministrazione per quanto concerne la tutela dei lavoratori compresa la preclusione del ricorso al lavoro nero.

Particolare attenzione è stata quindi posta alla tutela dei lavoratori. Ne è tangibile riprova quanto previsto nei contratti sia di ristorazione che di pulizie, già visibili sul sito internet della Direzione Generale.

Circa poi la particolare partecipazione delle ditte alle gare, garantendo l'auspicata, qualificata accorrenza, è prevista la possibilità di partecipare in « raggruppamento di imprese ».

L'Amministrazione ha necessità di avere come partners imprese o complessi di imprese di elevata capacità organizzativa estesa nel territorio, capaci di garantire l'esecuzione dei servizi anche fuori area, svincolando così i Comandi operativi da incombenze che incidono sulle prioritarie attività da svolgere nelle aree di impiego solitamente caratterizzate da « alta tensione locale ».

Tali gare sono propedeutiche all'attività di verifica della policy del « contraente generale ». Dove per « contraente generale » non deve intendersi una sola « organizzazione aziendale », ma una pluralità di « organizzazioni aziendali », che ponendo in comune le singole capacità, possano soddisfare le esigenze delle F.A., sollevandole da « oneri impropri » di impiego di personale militare da destinare essenzialmente alla funzione operativa.

Il ricorso al suddetto sistema consentirà di poter disporre di quel supporto logistico totale ed integrato che è « *conditio sine qua non* » per poter disporre di FF.AA. che siano al passo con i tempi. Inoltre garantirà il mantenimento occupazionale del personale già impiegato nel settore, consentirà di fare chiarezza principalmente nei riguardi delle ditte appaltatrici, molte delle quali continuano a fornire servizi di non soddisfazione, permetterà un ricambio fisiologico delle imprese che da troppi anni operano presso stessi Enti della Difesa e talune delle quali sono anche oggetto di attenzione nelle sedi penali.

L'obiettivo finale, dunque, può essere così sintetizzato: ottimizzazione dei servizi, garanzia di un supporto logistico disponibile ovunque, miglior qualità al miglior prezzo e maggiore trasparenza delle ditte concorrenti ed aggiudicatarie.

Si riferisce ora sull'impiego delle risorse nel settore viveri.

Nell'ambito del disegno di riordino delle attività di approvvigionamento — col fine di perseguire gli obiettivi, già più volte richiamati, di trasparenza amministrativa, standardizzazione delle procedure, efficacia, efficienza, imparzialità, controllo della spesa e ricerca della massima economicità — fu ritenuto di fondamentale importanza, e di assoluta urgenza, anche il rinnovamento della normativa inerente l'approvvigionamento dei viveri.

Appare dunque utile, in questa sede, rammentare un progetto di una nuova metodologia di vettovagliamento a favore del personale delle FF.AA.

Le motivazioni di fondo che hanno portato ad una rivisitazione critica delle consolidate procedure possono essere ricondotte ad una serie di elementi determinanti quali:

normativa di base eccessivamente articolata;

gestione frazionata del capitolo dei viveri con una tendenza nelle fasce di competenza degli approvvigionamenti accentrati e decentrati, verso un progressivo incremento della pianificazione della spesa decentrata. A fronte di uno stanziamento iniziale sul Capitolo di circa 450 mld., sono impegnati oggi per approvvigionamenti accentrati circa 50 mld., pari al 9% dello stesso. I restanti 400 mld. sono "spalmati", dagli Stati Maggiori quali Enti programmatori degli acquisti, sulla periferia. Tale previsione si è configurata, di fatto, causa ostativa per un controllo delle risorse allocate sul capitolo della Direzione Generale;

fattori relativi all'esecuzione della contrattualistica posta in essere dalla periferia (controlli di lavorazione, collaudi, consegne ecc.);

realità aziendali che, nel settore della « grande distribuzione », hanno raggiunto livelli qualitativi ed organizzativi che l'Amministrazione Militare non può disconoscere.

Lo studio condotto (sulla base delle visite in ambito europeo e Paesi occidentali, della valutazione dei dati emersi dall'esperienza nel Teatro dei Balcani, nonché del positivo riscontro offerto dall'appalto

del servizio di «catering»), aveva portato all'elaborazione di una metodologia di vettovagliamento, che individuava una via atta a contemperare le esigenze di versatilità e snellimento del servizio con quelle di autonomia decisionale e gestionale ambito aree tecnico-amministrativa e tecnico-operativo della Difesa.

Concretamente, con la nuova metodologia si era previsto un'attività concorsuale, a livello centrale, per l'individuazione di uno o più contraenti che assicurassero, sull'intero territorio nazionale, nonché a favore di unità impegnate fuori area, la distribuzione a domicilio di tutte le derrate occorrenti per il soddisfacimento delle esigenze delle FF.AA..

La tipologia dei generi era prevista in un elenco (ration scale) comprendente anche le singole grammature ed il tipo di imballaggio richiesto (packing).

I vantaggi attesi dall'applicazione di tale metodologia potevano essere individuati in:

recupero del controllo centralizzato della spesa;

controllo sulla tipologia di tutti i generi acquistati;

snellimento delle procedure con l'eliminazione dei meccanismi contabili precedentemente determinati;

semplificazione dell'attività contrattuale;

risparmio attraverso l'eliminazione dei magazzini (consegna delle derrate al domicilio dei Reparti) e riduzione/snellimento delle procedure di collaudo;

recupero di efficienza in un settore di vitale importanza, sclerotizzato da sistemi gestionali obsoleti;

decentramento gestionale (maggiore efficienza) ed accentramento finanziario (maggiore efficacia della spesa).

L'entrata a pieno regime dello studio era prevista per l'anno 2002, con possibile anticipazione al 2001.

Tale progetto avrebbe consentito agli enti periferici di approvvigionare direttamente le derrate alimentari presso le grandi catene di distribuzione. Il progetto è attualmente fermo perché nel frattempo è intervenuta la CONSIP con progetti analoghi non ancora però concretizzati. L'Amministrazione comunque — coerentemente con la politica seguita in tutti i settori di approvvigionamenti di beni e servizi — è pronta a bandire un tal tipo di gara ove il progetto CONSIP non dovesse realizzarsi in tempi brevi.

Si riferisce, infine, sul «contraente generale» per il servizio del vestiario e dell'equipaggiamento.

L'«esternalizzazione» massiccia che, come abbiamo visto, si è verificata nel settore dei servizi non ha trovato corrispondenza nel settore dei beni, dove le singole Forze Armate hanno sostanzialmente mantenuto invariata l'organizzazione logistica tradizionale.

Nel settore, al momento, le novità apportate sono rappresentate dall'accorpamento in lotti unici di materiali simili, da porre in gara unitariamente per consentire ovvie economie di scala, ma che risultano potenzialmente suscettibili di profonde trasformazioni capaci di produrre maggiore efficienza ed economie di risorse.

È stata così avviata una faticosa attività per la ricerca di nuove forme di acquisizione anche per i beni che, lungi dal voler essere esaustiva, ha cercato di contemperare le esigenze di operatività con quelle di economicità, efficacia ed efficienza della spesa, anche attraverso un outsourcing realisticamente praticabile.

Il settore che ha richiamato attenzione prioritaria è quello del vestiario e dell'equipaggiamento.

L'attuale sistema di vestizione impiegato nell'ambito delle Forze Armate prevede la distribuzione alle diverse categorie di personale dei capi costituenti le varie serie di vestiario.

Il flusso logistico dei materiali avviene attraverso:

l'approvvigionamento a mezzo di attività contrattuale da svolgersi nelle tradizionali forme di « accentrata » e « decentrata »;

l'introduzione di detti materiali presso i magazzini di Forza Armata;

la distribuzione degli stessi ai reparti incaricati della vestizione del personale.

Per la M.M. e l'A.M. sono in funzione anche le Sartorie Militari. È un sistema che passa attraverso le seguenti fasi: *a)* l'approvvigionamento dei tessuti con apposite gare; *b)* l'immagazzinamento di tali tessuti in depositi della Marina e dell'Aeronautica, gestiti dalle stesse; *c)* la graduale distribuzione dei tessuti alla ditta che, con separato procedimento di gara, si è aggiudicata l'appalto per la confezione delle uniformi necessarie alla vestizione dei militari. Si tratta di un meccanismo dai costi più elevati rispetto ad altre forme d'approvvigionamento e con oneri aggiuntivi connessi con l'immagazzinamento, con la conservazione e con la successiva distribuzione alla ditta dei tessuti da confezionare. Si può definire un retaggio del passato, che è necessario rivedere, e ciò in un contesto di razionalizzazione dell'impiego delle risorse finanziarie disponibili. Tale razionalizzazione passa attraverso la policy della ricerca del "contraente generale".

Per l'Esercito gli approvvigionamenti avvengono sulla base di piani acquisti redatti dallo S.M.E./Ispettorato Logistico su base statistica, avuto riguardo alle esigenze numeriche presunte della forza da vestire. L'assortimento delle taglie/drop prevede circa 80 possibilità entro le quali deve essere individuata l'uniforme idonea ad una vestizione accettabile. Da notare che l'approvvigionamento avviene per uniformi complete (giacca e pantalone) con la medesima taglia senza possibilità di separare i due capi.

Tale sistema impone il mantenimento di una pesante organizzazione logistica per l'introduzione, conservazione e distribuzione dei materiali che si realizza, sostanzialmente, nei magazzini centrali e/o periferici di F.A.