

La seduta comincia alle 15.

Sulla pubblicità dei lavori.

GIUSEPPE COSSIGA. Chiedo che la pubblicità dei lavori della seduta odierna venga assicurata anche attraverso impianti audiovisivi a circuito chiuso.

PRESIDENTE. Se non vi sono obiezioni, rimane così stabilito.

(Così rimane stabilito).

Seguito dell'audizione del segretario generale del Ministero della difesa, ammiraglio di squadra Giampaolo Di Paola, 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 del Ministero della difesa, ammiraglio di squadra Giampaolo Di Paola, sulle procedure di acquisizione di beni e servizi per l'amministrazione della difesa.

Ricordo che, nella seduta del 12 marzo scorso, stante il concomitante svolgimento in Assemblea dell'informativa urgente da parte del Governo sul naufragio verificatosi nei pressi di Lampedusa, invitai il direttore generale del commissariato e dei servizi generali e il segretario generale del Ministero della difesa a consegnare agli uffici della Commissione le relazioni scritte, redatte sui temi oggetto dell'audizione.

Do ora la parola ai colleghi che desiderano formulare domande.

MASSIMO OSTILLIO. Desidero anzitutto ricordare — a me come agli altri componenti della Commissione — che l'audizione di oggi prende origine da una serie di eventi, sviluppatasi negli ultimi mesi; per esempio, dalle vicende riguardanti accorpamenti, che apparivano eccessivi, delle gare per i servizi, le prestazioni e le acquisizioni svolte dal ministero. Erano anche sorti problemi legati alla territorialità di tali gare, in altri termini alla delimitazione o meno di un ambito territoriale nell'espletamento delle procedure.

Vi sono inoltre stati dei veri e propri « scioperi » in alcune mense, determinati da un repentino abbassamento della qualità del cibo, fenomeno che si è sommato ad uno scenario causato da taluni progetti in atto o programmati per il futuro e che è apparso alquanto preoccupante (proprio su tale scenario, peraltro, le relazioni del generale Sensi e dell'ammiraglio Di Paola hanno inteso fornire maggiori ragguagli).

Ritengo che tali segnali siano stati — e siano tuttora — preoccupanti, soprattutto per le forze politiche. Penso si imponga una riflessione in sede parlamentare perché la catena di eventi, determinata da tale insieme di fatti, presenta aspetti particolarmente delicati su cui è utile un ampio confronto. Il primo fra tutti tali aspetti riguarda le dimensioni di una serie di gare, o meglio la *policy* stessa della direzione generale, la quale sembra immaginare il nostro paese in modo non veritiero, identificandolo più simile agli Stati Uniti d'America che non alla nostra realtà di tutti i giorni.

Intendo dire che si è creata una logica tendente più a premiare i grandi gruppi imprenditoriali, piuttosto che il tessuto delle piccole e medie imprese (Pmi) che,

come sappiamo, ha in larga parte rappresentato lo sviluppo e fatto la fortuna del nostro paese.

A questa preoccupazione se ne aggiunge un'altra: quella di un eccesso di penetrazioni dall'estero. È chiaro che, nel momento in cui si opera su masse critiche di simile portata, venga anche richiesta una ristrutturazione dell'apparato produttivo e dei comparti industriali del nostro paese. Tuttavia, a fronte della velocità con cui si procede, è altresì evidente che tutto ciò lascia ampi spazi nel mercato, occupato da aziende o grandi gruppi esteri. Il mio ragionamento riflette — credo — quello di ogni parlamentare che, se da un lato è convinto della necessità di una sempre più spinta integrazione europea, all'altro desidera richiamare tutti ad una maggiore attenzione (credo che sia un nostro preciso compito) alle esigenze del nostro tessuto produttivo nazionale.

Un altro aspetto che mi ha preoccupato, e al quale non viene data risposta nelle due relazioni presentate, consiste nell'aumento di spesa che si determinerebbe nell'accentramento di alcune procedure: un esempio per tutti può essere dato dalla fornitura delle divise. Anche ricordando quanto affermato dal generale Sensi in precedenti occasioni, la fase di *start up* nell'approvvigionamento delle divise con le nuove modalità verrebbe a costare allo Stato oltre il 30 per cento circa in più.

Vi sono poi, al contrario, situazioni createsi per effetto di eccessi di risparmio, sui quali occorre ragionare *cum grano salis*, perché non è sempre detto che, stante la specificità dell'amministrazione della difesa o del lavoro svolto dalle Forze armate, il risparmio od un eccessivo zelo in tal senso (che riceverebbe senz'altro il plauso da parte della Corte dei conti) non finisca con incidere poi su altri aspetti quali, per esempio, il morale stesso del personale (ho accennato prima al problema delle mense).

Pertanto, ritengo che sia opportuno contemperare due esigenze: da un lato, quella di assicurare certamente l'efficacia della catena logistica per l'approntamento

operativo delle Forze armate (e in tal senso è importante non considerare solamente il criterio della spesa!), dall'altro l'esigenza — rispetto al più generale « sistema paese » — che la difesa possa in qualche modo rappresentare un volano di sviluppo. In altri termini, alle spese ed agli investimenti effettuati dal ministero, ritengo debba corrispondere una migliore opportunità e possibilità di riversare tali ricchezze sul territorio. Quest'ultimo aspetto incide anche sulla delicata questione del rapporto tra Forze armate e territorio. Esse, infatti, se da un lato, molto spesso, impongono vincoli anche gravosi, dall'altro permettono che questi siano riequilibrati dalle opportunità di sviluppo offerte in quella data area. Si tratta di un equilibrio che, nel corso degli ultimi mesi, è stato in qualche modo messo in discussione a causa di alcune scelte di cui oggi discutiamo.

Tutto ciò si aggiunge al problema principale del miglioramento della qualità vita, dell'efficienza delle Forze armate, dell'efficacia del loro lavoro e della possibilità di assolvere ai compiti istituzionali. Tutto ciò sembra che cominci ad essere messo in discussione. Vi è quindi un doppio binario di lettura delle vicende alla nostra attenzione, così come degli obiettivi dell'amministrazione messi in discussione — a mio parere — da una serie di fatti. Mi limito a citarne due o tre che ritengo emblematici: innanzitutto, il progetto del *general contractor* per la fornitura delle divise; in secondo luogo, la decisione di accorpare su due lotti tutti i servizi di pulizia degli enti della Difesa; infine, anche se di valenza economica inferiore rispetto ai primi due, vi è una terza questione (sintomo di un comportamento e di una logica indefinibili) consistente nelle prestazioni di manovalanza e facchinaggio aggiudicate mediante gare effettuate sull'intero territorio nazionale. La manovalanza, che è un servizio a bassissimo valore aggiunto (*labour intensive*), una volta affidata per esempio ad una ditta di Bolzano, impone poi a quest'ultima di mandare entro poche ore l'eventuale manovale o facchino nella base militare che magari si trova a Cata-

nia, per poter rispondere alla necessità improvvisa che quella base o ente presenta, come da contratto. Ritengo che tutto ciò la dica lunga sui problemi che nascono e — qualche volta — sulle modalità con cui l'urgenza venga affrontata e risolta, magari in modo non ortodosso.

Sulle pulizie poi, in particolare, il TAR del Lazio ha sanzionato il comportamento dell'amministrazione, e ciò avrebbe dovuto imporre una riflessione.

Comprendo le necessità dell'amministrazione: l'interlocutore unico, la garanzia dell'affidabilità, la semplificazione delle procedure amministrative, ed i possibili risparmi; tuttavia, proprio perché si stanno avviando importanti cambiamenti, credo che si rendano necessarie modalità e tempistiche adeguate, senza le quali potrebbe derivarne una diseconomia generale per il sistema.

Esiste, inoltre, il problema, non indifferente, della capacità operativa delle Forze armate, che viene meno con le gare uniche ed i conseguenti ricorsi al TAR (quando si decise di programmare l'audizione, non c'era stata ancora la sentenza del TAR riguardante i due megalotti delle pulizie). Va da sé, ovviamente, che la gara unica assicurerà pure vantaggi, ma anche problemi in caso di andamento anomalo della procedura. Può capitare, infatti, che un giudice blocchi il procedimento, e l'amministrazione non riesca ad avere in tempo utile ciò che ha richiesto con la gara. Esistono, poi, aspetti di tutela sociale: nel caso in cui un imprenditore diventi interlocutore unico dell'amministrazione, come si può salvaguardare il posto di chi era in precedenza occupato nello stesso servizio per altra azienda? Esistono diversi casi del genere. Vi sono esempi positivi, ma anche altri — a Viterbo, a Roma, a Napoli — che dimostrano il contrario: si accorpa, si riducono i costi, si diminuisce il personale, e non diviene più possibile mantenere lo stesso numero di dipendenti preesistenti da parte del nuovo soggetto aggiudicatario.

Ricordo qui l'esempio delle Ferrovie dello Stato, calzante per due aspetti: il valore delle prestazioni richieste per i

servizi di pulizia, che è un valore non dissimile da quello previsto per la gara di appalto delle pulizie dall'amministrazione della Difesa, il numero di addetti necessari e la parcellizzazione di tale lavoro sull'intero territorio nazionale (dati ampiamente paragonabili con quelli dell'amministrazione della difesa). La risposta data è stata diversa: da una parte esistono 35 consorzi, dall'altra è stato fatto un bando di gara che esclude di fatto tale possibilità. A tal proposito, sono stupito da alcune affermazioni contenute nella relazione: «circa poi la particolare partecipazione delle ditte alle gare, garantendo l'auspicata e qualificata concorrenza, è prevista la possibilità di partecipare in raggruppamento di imprese».

Si è però omesso di aggiungere che l'amministrazione della difesa obbliga i consorzi a non avere più di 3 partecipanti. Sono clausole talmente vincolanti, che riducono la possibilità di partecipazione delle ditte in forma associata, ove si pensi che con le Ferrovie dello Stato lavorano oggi 35 consorzi, con 100 imprese, che assicurano le prestazioni provincia per provincia. C'è stato, quindi, un ricorso alla magistratura che ha bloccato la gara e determinato il prolungamento dei vecchi contratti in essere, provocando così un costo aggiuntivo per l'amministrazione, ed il successivo ricorso al Consiglio di Stato: non so quanto ciò significhi risparmio o spese in più per la Difesa.

Passo ora ad affrontare l'emblematica questione delle divise: siamo in una fase di passaggio, che precede la sospensione del servizio di leva; non siamo in grado di conoscere con esattezza il numero di divise di cui sarà necessario approvvigionarsi; non abbiamo certezze su periodi temporali precisi; e — ciò nonostante — si imposta una logica di *general contractor*, riguardante centinaia di modelli diversi di divise, senza una conoscenza precisa e preventiva delle quantità occorrenti, che porterà inevitabilmente un aggravio del costo unitario del prodotto fornito, non sapendo l'industria partecipante alla gara

il numero certo di divise che dovrà consegnare all'amministrazione in un dato lasso di tempo.

In Italia l'unico esempio assimilabile a questo è rappresentato dalle poste, che hanno ordinato 51 mila divise tramite *general contractor*. Tale gara, vinta da una impresa spagnola, riguardava — si badi bene — 51 mila divise tutte uguali; non bisognava vestire 190 mila uomini appartenenti a corpi e specialità diversi con una divisa invernale, una estiva, e con tutto quello che è previsto dalle norme in materia. Sottolineo che in Italia nel campo del vestiario opera un tessuto di piccole e medie imprese (circa 600 aziende con oltre 10 mila addetti) che viene decapitato di colpo, immaginando che l'unico beneficio, come è apparso sui giornali, sia la divisa personalizzata. Non credo proprio che il problema dell'amministrazione della Difesa sia oggi quello della divisa su misura.

Immaginare di migliorare l'efficienza dell'amministrazione della Difesa attraverso il ricorso ad un unico interlocutore imprenditoriale uccide le imprese, e per di più non è dimostrato che fornisca qualità ed efficienza, oltre ad aumentare i costi (ed alla possibile variabile del blocco del contratto o delle attività che finirebbe inevitabilmente per appesantire l'entità della spesa).

Spero di essere stato sufficientemente chiaro nell'esprimere la forte preoccupazione esistente oggi nel paese. In particolare, così come dobbiamo comprendere le difficoltà che stanno incontrando le Forze armate in questo particolare momento, allo stesso modo dev'essere fatto carico ai responsabili dell'amministrazione della difesa di comprendere le esigenze più generali del nostro « sistema paese » in modo da riuscire a contemperare la logica di efficienza operativa delle Forze armate con il mantenimento di un tessuto produttivo fatto di piccole e medie imprese, strettamente collegato al territorio, una grande peculiarità del nostro paese; altrimenti si rischia di mandare a gambe all'aria i livelli occupazionali, lo sviluppo economico, in particolare al sud. Questa mia preoccupazione discende anche dal

fatto che non ho assoluta certezza che le procedure immaginate dall'amministrazione della difesa consentano l'ottenimento di sensibili risparmi di risorse, che forse potrebbero essere ottenuto promuovendo logiche di consorzio e di associazione temporanea tra imprese medio-piccole, con benefici per la Difesa e per il paese.

ROBERTO LAVAGNINI. Signor presidente, intervengo brevemente per svolgere alcune considerazioni sul problema delle divise sollevato dal collega Ostilio.

Il collegio dove sono stato eletto è ricco di industrie tessili, alcune delle quali molto importanti; industrie che hanno partecipato alle gare per la fornitura di divise all'amministrazione della difesa ma che, per una differenza di poche centinaia di milioni di lire a fronte di contratti di decine di miliardi di lire, sono state escluse, e ad esse sono state preferite aziende per metà italiane e per metà di paesi dell'est. Al riguardo, mi preme effettuare un confronto con quanto avviene in ordine all'acquisizione, da parte dell'amministrazione della difesa, degli armamenti; in questi casi è sempre stata attribuita all'industria italiana una preferenza, anche quando questa non era competitiva perché forniva armamenti decisamente inferiori rispetto a quelli che avrebbero potuto fornire altri paesi. Questo atteggiamento è comprensibile e giustificabile, tenuto conto delle ricadute occupazionali che esso comporta; detto ciò, mi chiedo allora perché, nel momento in cui si procede ad effettuare un ordine che ha per oggetto divise, si preferiscano aziende extraeuropee e non aziende italiane. Casualmente, sono venuto a conoscenza su come, in ordine a questo tema, si comportano la Francia e l'Inghilterra: i francesi, nonostante siano privi di un'industria tessile competitiva, confezionano le proprie divise in patria analogamente a quanto fanno gli inglesi. Pertanto, non comprendo perché il nostro paese debba richiedere il confezionamento delle proprie divise ad industrie di altri paesi, le quali saranno magari competitive ma non

consentono un grande risparmio di risorse (le differenze sono minime) e non forniscono quelle garanzie che invece le industrie tessili italiane, oltre ai benefici effetti in termini di ricadute occupazionali, sono in grado di apprestare.

GIAMPAOLO DI PAOLA, *Segretario generale del Ministero della difesa*. L'onorevole Ostillio ha sostenuto nel suo intervento la necessità di ricercare un nuovo equilibrio nel modo di operare dell'amministrazione della difesa, e ciò è quanto noi stiamo cercando di ottenere; un nuovo equilibrio che tenga conto della nuova realtà e dei costanti indirizzi provenienti dal Parlamento e dal Governo, che indicano all'amministrazione della difesa di razionalizzare il proprio operato. Razionalizzare significa anche percorrere nuove strade finalizzate a razionalizzare la spesa, però senza ridurre la qualità.

La situazione precedente era caratterizzata da un forte squilibrio che spesso avvantaggiava le piccolissime imprese; questa situazione tuttavia non era sostenibile ulteriormente nell'ambito di questo processo di razionalizzazione intrapreso e diretto ad una maggiore centralizzazione di certe attività relative a settori fondamentali — come ad esempio quello della logistica — tenendo, come detto, in debita considerazione anche gli indirizzi politici e governativi che ci vengono forniti. L'intenzione è quindi quella di razionalizzare la spesa in modo da trasferire le risorse risparmiate a quei settori caratterizzati da una certa criticità, come ad esempio il settore degli investimenti. È questa la logica che ci proponiamo di seguire; ciò non vuol dire che non si debba tenere conto delle condizioni che consentono un certo equilibrio della realtà del mercato italiano, ma soltanto che si cerca di ottenere una maggiore trasparenza e chiarezza nell'operare, tenuto conto che le precedenti modalità di gestione delle attività contrattuali, attuate in maniera fortemente decentrata, non sono state esenti da incertezze.

D'altronde la nostra attività, come è noto, è sottoposta alla verifica di organi di

controllo, i cui rilievi possono contemplare, tra le altre cose, anche la richiesta di una maggiore razionalizzazione dei nostri comportamenti. Può anche darsi che ci siano state da parte dell'amministrazione della difesa delle correzioni di rotta eccessive; però, è anche vero che alcune sentenze dei TAR hanno causato, a volte, la sospensione della nostra attività contrattuale, dato che, in certi settori, come quello delle pulizie, tutti ricorrono al TAR: ad esempio, al termine dello svolgimento della gara per la fornitura di tale servizio ad una caserma dove hanno concorso dieci imprese è molto probabile che le 9 imprese non aggiudicatrici decidano di ricorrere al TAR. Spesso comunque i ricorsi tali imprese li perdono; ciò sta a significare che l'amministrazione della difesa non si comporta in generale in maniera impropria.

Con riferimento alla politica del *general contractor*, si sta seguendo un percorso di maggiore attenzione rispetto a quella prestata in passato; fra l'altro, vi sono delle aree in cui la politica del *general contractor* viene già attuata. Naturalmente, vi sono dei settori in cui tale politica non incide in maniera dirompente sul mercato ed altri in cui occorre spingere progressivamente il mercato e le imprese ad una maggiore competitività e trasparenza.

Nel corso dello svolgimento di alcune audizioni, a volte, siamo stati tacciati di aver razionalizzato troppo, in altri casi, al contrario, ci è stato detto di aver razionalizzato poco. Tuttavia, facendo riferimento alle osservazioni sollevate dagli onorevoli Lavagnini e Ostillio in ordine al tema delle divise, posso affermare che non stiamo procedendo con disinvoltura con la politica del *general contractor*; al momento, si tratta di un semplice progetto che non è ancora esecutivo. Fra l'altro, di recente abbiamo tenuto delle riunioni con l'intenzione di impostare una *policy* progressiva e, in certi casi, sperimentale, per settori e per tipi di indumenti. È proprio perché intendiamo muoverci progressivamente, con cautela. Siamo consapevoli

delle osservazioni, dei richiami e delle indicazioni che ci provengono dalle Commissioni parlamentari.

Procederemo quindi — e stiamo procedendo — secondo una logica progressiva (non intendiamo certo stipulare un unico contratto, per esempio, da 900 milioni di euro che comprenda tutto e tutti), ci stiamo anzi avvalendo, per esempio per quanto riguarda le divise, dell'esperienza fatta dall'Arma dei carabinieri, con il *general contractor*.

Per quanto concerne il discorso riguardante la sartoria, citato dall'onorevole Ostilio, si tratta di esempi di mercato che inevitabilmente spariranno, anche perché queste ultime corrispondevano ad una logica del passato non più in linea con una logica nuova. Non si può continuare a mantenere in vita un servizio non più ritenuto efficiente dal punto di vista dei costi. Questo non significa che si debba stipulare un contratto unico per cui, per esempio, tutti gli impiegati tessili di Prato si ritrovino ad interrogarsi sulla loro sorte futura.

Ci stiamo muovendo con molta più cautela di quanto abbiamo forse dato l'impressione di fare. Da questo punto di vista mi sento tranquillo, anche per lo stretto raccordo che stiamo portando avanti con la stessa area operativa, cioè con l'utente.

Non siamo autoreferenziali, nel senso che le direzioni generali e via dicendo, non sono un'area autoreferenziale, che deve esistere per se stessa, ma esiste in quanto cerchiamo di fornire un servizio di qualità sia al cliente, cioè all'area operativa.

Facciamo tutto ciò cercando di temperare tale politica con le linee guida che ci vengono impartite, a cominciare da quelle del signor ministro, le quali ci impongono di muoverci secondo una linea di razionalizzazione che permetta di conseguire dei risparmi. Bisogna pertanto trovare un giusto equilibrio fra le diverse realtà territoriali.

Nella parte conclusiva della mia relazione, precedentemente consegnata, i concetti di progressività, di cautela e, non ultimo, della sperimentazione che ci ac-

cingiamo ad affrontare per le divise, mi sono sembrati sufficientemente enfatizzati.

Non vi è dunque la volontà di sconvolgere il sistema della piccola e media impresa italiana, vi è invece l'interesse da parte dell'amministrazione ad utilizzare con efficacia le risorse che il Parlamento e gli italiani ci assegnano. Questa è la risposta che ritengo sia più giusto fornire. Tutto ciò non significa che non possano essersi verificati comportamenti o attività di gara che hanno dato adito a rilievi. In tal caso, a questi hanno fatto seguito azioni da parte della giustizia amministrativa e di questo prendiamo atto e teniamo conto.

Tuttavia bisogna ricordare che non è tutto oro ciò che emana luce. In altri termini, il sistema attuale, che può anche risultare comodo a certe realtà locali, non è esente da imperfezioni o privo di difetti, sia per quanto riguarda l'utilizzo efficace delle risorse, sia, ancora più spesso, per la trasparenza. Anche su tali aspetti spesso riceviamo infatti molti richiami.

Per quanto riguarda, per esempio, il vettovagliamento, è vero che la Consip — sono il primo a riconoscerlo — non ha fatto il lotto unico. Essa tuttavia ha fatto lotti generalizzati per tutta l'Italia, per tutte le amministrazioni. Le leggi dello Stato ci dicono anzi che anche la difesa deve ricorrere, laddove è possibile, alla Consip. Noi vi stiamo ricorrendo per il vettovagliamento, ma si tratta di contratti di tipo particolare. Faccio un esempio: un Ente stipula un contratto generale con un grande magazzino quale la Standa e poi ogni cliente, con il suo carrello, prende ciò di cui necessita. Nell'esempio, il *global contractor* sarebbe la Standa, ma ogni utente prende da essa solo ciò che gli serve. Nel contratto, cioè, non si ordina ad alcuno di mangiare, per esempio, 100 grammi di carne!

La Consip ha dunque fatto ciò per tutte le amministrazioni dello Stato, in otto lotti ed anche l'amministrazione della difesa è ricorsa ad essi sul territorio, come previsto dalla legge. Pertanto, direi che lo spirito

delle preoccupazioni espresse da alcuni parlamentari della Commissione risulta senz'altro recepito.

Tuttavia, se da un lato operiamo tenendo conto dello spirito delle osservazioni che ci vengono mosse, dall'altro bisogna anche tenere presente che abbiamo di fronte l'esigenza di razionalizzare un certo tipo di attività amministrativa. Vi è l'indicazione di ridurre il cosiddetto rapporto testa-coda (dove la prima sta ad indicare i reparti operativi, mentre la seconda quelli logistici) e, di fronte a tale esigenza, bisogna cercare di razionalizzare certe attività.

Spero di avere risposto in maniera adeguata. Se non l'ho fatto me ne scuso e sono pronto ad intervenire nuovamente ad integrazione di quanto già detto.

GIUSEPPE COSSIGA. Ringrazio l'ammiraglio per la complessa risposta fornita al quesito posto dall'onorevole Ostilio, così come alle osservazioni formulate dall'onorevole Lavagnini. Ammetto la mia non sufficiente comprensione dell'intero problema e prego per questo l'ammiraglio di intervenire nuovamente se alcune delle osservazioni che mi accingo a svolgere non hanno ben colto il suo pensiero.

Se non sbaglio, nella domanda posta dall'onorevole Ostilio, vi era da un lato un riferimento alla necessità, da parte della amministrazione, nel momento in cui si intraprende una modifica così radicale del sistema di approvvigionamento di beni e servizi, a fare attenzione perché si riesca realmente a massimizzare l'utilizzo delle risorse (così com'è stato detto all'amministrazione di fare). Dall'altro, vi sono state una serie di osservazioni sull'effetto e l'impatto che un tipo di revisione di tal guisa, potrebbe, potrà avere o, al limite, avrà, per esempio, sulle economie locali (piccoli centri, piccole e medie imprese e via dicendo).

Ho notato che l'ammiraglio Di Paola ha correttamente risposto per quanto riguarda gli obiettivi che l'amministrazione intende perseguire, i quali sono chiaramente relativi all'ottimizzazione della spesa, mentre, se ho apprezzato bene

quanto da lei detto, non ha invece risposto altrettanto chiaramente sulla visione dell'amministrazione, né sull'impatto economico che si avrebbe, per esempio, sulla massa delle piccole, medie o anche grandi imprese.

Credo che l'ammiraglio abbia correttamente tralasciato di fornire tale risposta, perché a questa amministrazione è stato assegnato un compito, cioè quello di migliorare il suo processo di acquisizione di beni e servizi e di ottimizzarlo in relazione alle risorse che vengono date.

Non spetta invece a questa amministrazione porsi il problema dell'effetto che tale modifica potrà comportare sul contesto economico in cui l'amministrazione è chiamata ad operare. Chiaramente, poiché viene dato un compito, ad esso ci si attiene e non spetta certo all'amministrazione, né al segretario generale della difesa, porsi problemi di natura economica sul contesto sociale nel quale, appunto, l'amministrazione è chiamata ad operare. Viene dato un compito e il segretario generale dovrà certamente fare attenzione, ma per questo ci troviamo in questa sede, per ascoltarlo e valutare se, quanto abbiamo di fronte, sia effettivamente uno strumento efficace oppure no. Tuttavia, egli non si occupa di riforme economiche del paese.

Desidero anche richiamare un'osservazione svolta dall'onorevole Lavagnini, relativa ad alcune similitudini che possono esservi nel caso di acquisizione di armamenti rispetto all'acquisizione di servizi. Ritengo che tale similitudine debba essere tenuta al minimo. Una cosa è acquisire servizi, anche se essi producono effetti importanti sul tessuto economico del paese, altra cosa, invece, è acquisire armamenti!

In altri termini, mentre non credo che spetti all'amministrazione della difesa in quanto tale preoccuparsi degli effetti che le sue scelte di metodo producono sul tessuto economico, per esempio, delle piccole imprese tessili o di pulizie del paese, penso invece che ci si trovi in tutt'altro ambito quando si parla di armamenti (anche se non stiamo parlando di questo adesso, forse ne parleremo più avanti).

In altri termini, l'attenzione che l'amministrazione deve prestare all'effetto che le sue scelte possono produrre sul tessuto dell'industria della difesa è di natura completamente diversa da quello dell'industria che si occupa, per esempio, di pulizia!

Pertanto, sono molto soddisfatto delle risposte dell'ammiraglio, e del fatto che, correttamente, non abbia parlato dell'effetto economico delle scelte compiute, trattandosi di un argomento che non lo riguarda.

Nel settore degli armamenti, che presenta molte similitudini con quello in discussione, in un momento di scarse risorse e di necessità elevate, vi è l'attenzione dell'amministrazione per favorire un processo di ottimizzazione. Essendo in difficoltà, l'amministrazione dovrà soddisfare tali esigenze; dovrà essere un contesto più ampio a valutare se tale soddisfacimento sarà più o meno importante degli aspetti industriali.

GIAMPAOLO DI PAOLA, *Segretario generale del Ministero della difesa*. Ringrazio l'onorevole Cossiga per il suo intervento che, ovviamente, mi fa piacere.

Sono stato alquanto reticente con l'onorevole Lavagnini sulla Romania. Per tali forniture si cerca di ottenere risposte a livello europeo, a cui spesso le ditte rumene o bulgare risultano associate (in Romania sono presenti ditte di Treviso in numero superiore a quelle locali). A Timisoara esistono circa 3000 aziende italiane: è un fatto che fa piacere, ma al contempo fa riflettere; piccole e medie imprese italiane, di grande capacità tecnologica, si appoggiano per tali settori in questi paesi. Per tali materiali le nostre gare sono allargate all'Europa, come del resto fanno gli altri, a meno che non esistano motivi per giustificarsi di fronte all'Unione europea. Tutto ciò potrebbe aver determinato che alcune aziende rumene, in cui la manodopera costa meno, associate ad imprese italiane o di altri paesi europei, abbiano vinto la gara.

Prendo atto della sollecitazione e confermo la nostra attenzione anche in tali settori, al fine di trovare il giusto equili-

brio; ancorché, come sostenuto dall'onorevole Cossiga, esistano la priorità e la responsabilità di razionalizzare, non siamo fuori dal mondo e dalla realtà. Se qualche volta vi sono state iniziative amministrative non del tutto ineccepibili, è giusto che sia la giustizia amministrativa sia gli indirizzi della Commissione intervengano.

FRANCO ANGIONI. Il segretario generale non ha necessità di alcuna voce a sostegno; tuttavia, è necessario rammentare che gli anni trascorrono ed il passato (escludendo le tradizioni positive che sarebbero da incrementare) dovrebbe essere messo da parte: oramai, siamo giunti in Europa. Ognuno di noi rappresenta il proprio collegio, ed è legittimo, doveroso ed etico difendere tali interessi; tuttavia, rappresentiamo il Parlamento, e di conseguenza abbiamo « il bancone » aperto sul paese e sul resto d'Europa.

Sono stato uno degli ultimi a dover subire delle gare che avevano la necessità di favorire un'industria assistita. In Italia sette od otto anni fa si ordinavano circa 700 mila uniformi l'anno, e senza approfondire il tema delle forniture degli armamenti, ricordo però che anche lì le Forze armate dovevano acquistare prodotti per favorire la produzione industriale che non miglioravano l'efficienza del nostro esercito: era necessario far lavorare tale settore industriale su cui l'economia di quel territorio si basava.

Ebbene, quando fu necessario un approvvigionamento di circa 700 mila uniformi l'anno, la direttiva impose di bandire tre gare: una per il Nord, una per il Sud e l'altra per il Centro; per il semplice fatto che, se si fosse bandita una gara unica, avrebbero vinto le imprese del Nord, ed invece bisognava dare lavoro anche alle regioni meridionali.

Naturalmente, chi dava le direttive non curava solamente gli interessi delle aziende locali, ma anche i propri, trattandosi del tessuto economico del proprio collegio. Non bastavano le lamentele delle Forze armate: sembrava, infatti, che le uniformi prodotte nel Sud dovessero ri-

manere per gli approvvigionamenti delle Forze armate presenti in tali regioni, ma così non era; infatti, terminato il CAR, i soldati partivano con le loro due uniformi, arrivavano a Pordenone, si incontravano con altri soldati provenienti dalle regioni settentrionali, e lì si constatava che le uniformi erano diverse; e quando venivano notificati i reclami, si rispondeva che non c'era possibilità di intervento, in quanto la tolleranza del tessuto era stabilita dal capitolato, per cui ognuno aveva la sua parte di ragione: l'unico ad aver torto era l'amministrazione della difesa che doveva tenersi le uniformi.

Attualmente, l'amministrazione della difesa ha il dovere di fornire il meglio, al costo più conveniente, lasciando ad altri le competenze sulle ricadute economiche per il territorio. L'economia di mercato deve tutelare l'amministrazione della difesa: non è vero che lo Stato ha la possibilità di sbagliare; le gare devono essere europee, come stabilisce un vincolo comunitario, e soltanto quelle secretate possono avvenire in ambito nazionale. Se si supera un determinato livello, è opportuno indire delle gare (anche se sarebbe utile fare « carte false » per far rimanere la fornitura nel nostro territorio, tranne il caso in cui il Regno Unito o la Francia abbiano prodotti particolari, utili ai corpi speciali). Si tratta di questioni, comunque, che il responsabile dell'amministrazione della difesa non può andare a ricercare.

Mi ritengo molto soddisfatto dell'esposizione dell'ammiraglio, e sono lieto che si guardi verso il futuro, dove è possibile ed utile tutelare « nicchie » di specializzazione. La diversificazione si compie, facendo sì che le tute di combattimento possano essere costruite da una determinata ditta, le tute da ginnastica da un'altra ancora, ponendo in competizione realtà economiche nazionali che devono essere tutelate.

MASSIMO OSTILLIO. Le affermazioni del collega Angioni mi convincono parzialmente, ed è normale che sia così, essendo parte della dialettica. La cattiva resa del prodotto non deriva dall'aver imposto de-

terminate procedure (ed ho compreso la critica del generale Angioni).

FRANCO ANGIONI. Ciò riguardava il passato.

MASSIMO OSTILLIO. Sono d'accordo, ma si trattava di uno strumento utile anche per lo sviluppo delle aziende meridionali. Il discorso, teoricamente, andrebbe anche bene; tuttavia, non fila nel momento in cui, avendo dato il prodotto una resa di cattiva qualità, sarebbero dovuti intervenire gli uffici del ministero per il controllo della qualità, ed eventualmente rifiutare il prodotto.

Se su questo vi è stato un intervento politico si è trattato di una stortura avvenuta a valle e non a monte della decisione di procedere alla divisione in più lotti; ma ciò è stato fatto anche per promuovere le aziende dell'Italia meridionale.

Desidererei sapere dal nostro ospite se tutte le scelte effettuate dall'amministrazione della difesa siano supportate da studi di fattibilità. In particolare, con riferimento al tema del vestiario, domando se l'idea della politica del *general contractor* — che presenta, a mio avviso, non solo un problema di comunicazione con l'esterno ma anche quello di non avere una lettura dei dati a monte che giustifichi la scelta adottata — sia stata supportata da studi di fattibilità oppure si è trattato di una politica nata in un breve arco di tempo da non rendere possibile questi studi.

Chiedo inoltre se, in ordine all'acquisizione di beni e servizi da parte della amministrazione della difesa, la normativa dell'Unione europea preveda la possibilità di escludere qualche settore. Perché, se la normativa dovesse prevedere dei settori esclusi, non vedo perché il nostro paese debba operare in modo tale da creare difficoltà ad alcune aziende nazionali.

GIAMPAOLO DI PAOLA, *Segretario generale del Ministero della difesa*. Rispondo brevemente alle osservazioni sollevate dall'onorevole Ostillio.

In ordine alla prima osservazione, relativa alla politica del *general contractor* in tema di vestiario, tengo a precisare che non si tratta di un progetto predisposto in un brevissimo arco di tempo ed il relativo contratto, come ho già detto, non è ancora esecutivo. L'idea di questo progetto risale a circa un anno e mezzo fa e su di esso sono stati effettuati degli studi di mercato, tenute conferenze con le aziende operanti nel settore tessile, nonché verifiche e confronti e, fra l'altro, si può contare anche sull'esperienza maturata dall'Arma dei carabinieri che già si serve di questo tipo di servizio. Inoltre, dal momento che ci si sta avviando verso la fase esecutiva, è stato recentemente svolto un ulteriore esame e l'orientamento emerso è di procedere ad una sua sperimentazione in un dato settore. Pertanto, la risposta all'osservazione sollevata dall'onorevole Ostilio è affermativa.

Per quanto concerne la seconda osservazione sollevata dall'onorevole Ostilio, è vero che esiste l'articolo 296 del trattato dell'Unione europea, però è anche vero che questo articolo fa riferimento a ma-

teriali di armamento; quindi, si può anche invocare tale articolo, però occorre una giusta motivazione.

FRANCO ANGIONI. Intervengo soltanto per sostenere che non è vero che in passato non esistevano commissioni di collaudo; infatti, nel caso in cui una partita di materiale non veniva accettata dall'amministrazione della difesa, questa era rimandata indietro e successivamente acquisita con lo sconto del 10 per cento: le divise alla fine rimanevano anche se poi costavano di meno.

PRESIDENTE. Ringrazio il nostro ospite per aver accolto il nostro invito e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 15.55.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. VINCENZO ARISTA

*Licenziato per la stampa
il 3 giugno 2002.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

