

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
GIACOMO STUCCHI

La seduta comincia alle 9.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso

(Così rimane stabilito).

Audizione di rappresentanti dell'ENEL.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle iniziative comunitarie per rafforzare la competitività del sistema produttivo europeo, anche alla luce dei crescenti rapporti commerciali tra Europa e Asia, l'audizione di rappresentanti dell'ENEL.

Il tema che impegna la Commissione da ormai un anno è sicuramente noto al presidente dell'ENEL, dottor Piero Gnudi, che sappiamo essere stato di recente uno dei componenti della delegazione italiana in visita sia in India che in Cina. Vi è la necessità di assicurare che competitività e sviluppo del sistema europeo, in particolare italiano, nelle aree asiatiche siano sostenuti da un sistema di regole commerciali certe e rispettate. I dati sulla crescita del PIL di paesi come la Cina (pari al 9 per cento nel 2004) e l'India sono d'altro canto assai noti e rappresentano sicuramente parametri con i quali l'Unione europea e

il nostro paese devono confrontarsi con molta attenzione. L'obiettivo dell'Unione europea, d'altra parte, rimane quello di perseverare nel raggiungimento delle finalità fissate dalla strategia di Lisbona sviluppando sinergie tra i tre pilastri di questa strategia: economia, sociale e ambiente.

La domanda di fondo rimane dunque sostanzialmente una: come riuscire a competere, anche nel settore dell'energia elettrica che rappresenta potenzialmente un mercato vastissimo, con questi mercati in cui, finora, le regole del gioco non sono altrettanto individuate?

Si tratta di temi interessanti su cui sicuramente il presidente Gnudi saprà dare alla Commissione utili indicazioni ai fini dell'indagine. Lascio quindi a lui la parola, ringraziandolo ancora una volta per la sua partecipazione. Ricordo che assieme al presidente Gnudi sono presenti il dottor Romano, il dottor Falessi ed il dottor Noto che si occupano di questioni legate a temi istituzionali.

PIERO GNUDI, *Presidente dell'ENEL*. Innanzitutto vorrei ringraziare il presidente ed i membri della Commissione dell'invito rivoltoci. Noi riteniamo che lo sviluppo dei mercati asiatici rappresenti la sfida del nuovo secolo. Questa sfida se gestita correttamente rappresenta anche un'opportunità, perché il mondo sta diventando complessivamente più ricco e, quindi, se uno si attrezza in modo adeguato acquisisce più capacità di competere con gli altri paesi. Abbiamo cercato di costruire solidi rapporti con le realtà in pieno sviluppo per diventare uno dei leader capaci di gestire questo cambiamento.

La legge n. 79 del 1999 ci ha costretti a ridimensionare le nostre capacità sia per quanto riguarda la generazione sia per

quanto riguarda la distribuzione. Ultimamente siamo stati costretti a vendere anche l'intera trasmissione. Ciò ha fatto sì che noi, che eravamo la seconda azienda elettrica in Europa, ci collocassimo due gradini più in basso a livello europeo. Ad oggi noi abbiamo dovuto vendere 15 mila megawatt di capacità produttiva, pari alla capacità del Belgio o dell'Austria. Attualmente noi copriamo soltanto il 40 per cento dell'energia prodotta in Italia.

Tuttavia, la concorrenza non si è instaurata in maniera immediata, perché molti dei produttori che hanno acquistato le nostre centrali le hanno chiuse per fare un *revamping*. Quindi, nel nostro paese soltanto ora si sta inserendo nel mercato una forte capacità produttiva che nei prossimi anni avrà un'ulteriore accelerazione, perché insieme a queste centrali stanno per essere ultimate le nuove centrali dell'ENEL; si calcola che nei prossimi tre anni vi saranno ulteriori 10 mila megawatt che contribuiranno ad aumentare la concorrenza nel mercato italiano.

Pur avendo dovuto ridurre la nostra dimensione aziendale abbiamo deciso di rimanere focalizzati sul nostro *core business*, diversamente da altre aziende che hanno scelto la strada delle *multiutility*, ossia di essere presenti in vari settori: acqua, gas, telefoni. Noi vogliamo rimanere focalizzati nei settori dell'acqua e del gas, in quanto interpretiamo il nostro investimento nella telefonia come puramente finanziario. La scelta di focalizzarci soltanto sul nostro *business* ci costringe ad avere una grande attenzione nei confronti dell'estero, in quanto voi sapete che aziende come la nostra non possono veder diminuire il proprio fatturato perché altrimenti rischiano di inaridirsi. Tuttavia, la nostra scelta di andare all'estero intende rispettare il criterio del ritorno sul capitale investito evitando di procedere ad acquisizioni a prezzi immotivati. Infatti, se si analizzano i bilanci di molte società, Edf compresa, si può notare come il ritorno sugli investimenti che hanno fatto all'estero sia assente o del tutto irrisorio. Noi abbiamo deciso di investire all'estero

avendo la certezza che questi investimenti abbiano un ritorno adeguato ai nostri standard.

Noi siamo presenti in Spagna con due società: VIESGO, che ha circa 2.365 megawatt, e 600 mila clienti; ed ENEL UNION FENOSA, che produce energia da fonti rinnovabili, cioè energia eolica, per circa 400 megawatt.

Siamo poi presenti in Bulgaria, in cui abbiamo acquistato una centrale a carbone e stiamo concorrendo per acquistarne delle altre; siamo presenti in Romania, dove abbiamo ottenuto l'appalto per la distribuzione del gas in due zone, per complessivi 1 milione 400 mila clienti.

Siamo presenti in Russia, dove ci siamo comportati modo un po' diverso, in quanto abbiamo preso la gestione di una centrale. Abbiamo fatto questo perché ciò comporta un piccolo investimento, e nel contempo ci consente di entrare in un mercato enorme quale è il mercato dell'energia elettrica in Russia.

In questo mercato sta iniziando il processo di privatizzazione che, a mio parere, sarà molto più lungo di quello che si dice, perché tutte le volte che parliamo con qualche rappresentante del Governo russo ci dicono che cominciano il mese dopo; però i mesi passano e il processo non comincia. Sono convinto però che prima o poi in Russia inizierà il processo di privatizzazione. Noi vogliamo quindi essere presenti, ma con una presenza che conosca bene il meccanismo, in quanto si tratta di un mercato complicato e difficile. Quindi noi, con questo nostro piccolo investimento, ci stiamo facendo una grossa esperienza di quello che sarà il mercato russo.

In ultimo c'è la Slovacchia. Noi abbiamo comprato il 69 per cento di una società slovacca che possiamo considerare l'omologo dell'ENEL italiana. Essa ha quindi la quasi totalità della produzione del suo paese: circa 7 mila megawatt. Si tratta di un investimento grosso, lo stiamo perfezionando; credo che i contratti siano già stati firmati, c'è però il periodo della *due diligence* in corso, per cui finiremo probabilmente a settembre.

Questi acquisti hanno fatto sì che noi ci siamo riportati a casa circa due terzi della capacità produttiva che abbiamo venduto. Noi stiamo ritornando cioè, lentamente, a riavere la stessa capacità produttiva che avevamo prima.

C'è il settore delle energie rinnovabili. Abbiamo sparsi per il Nordamerica, Centro America e Sudamerica un centinaio di piccoli impianti. Molti di essi sono mini-idro ma molti altri sono impianti geotermici, in quanto l'ENEL è leader mondiale nella produzione di energia geotermica. Quindi noi giriamo per il mondo guardando dove c'è la possibilità di fare della geotermia, perché in questo campo noi abbiamo un *know-how* che non ha nessuno.

L'acquisto delle centrali in Slovacchia ci ha dato anche una altra opportunità: quella di rientrare nel settore nucleare. In Slovacchia ci sono due centrali nucleari.

Noi crediamo che il nostro paese non debba rimanere fuori dal settore nucleare, se non altro a livello di conoscenza. Poi magari in Italia le centrali nucleari forse non si faranno mai (questo è un discorso di carattere politico), ma disperdere completamente, come paese, quel patrimonio di conoscenze che avevamo credo sia stato un delitto; comunque bisognava fare qualcosa per tentare di ricostruirlo.

Non si sa allo stato quale potrà essere l'avvenire del nucleare: può anche darsi che fra venti o trenta anni si possano trovare delle energie nucleari quasi pulite e quindi noi dobbiamo avere in Italia un gruppo di tecnici che conoscano questi temi. Ritengo quindi che sia stata una scelta molto giusta comprare anche centrali nucleari, in modo tale da poter formare dei giovani per conoscere anche questa tecnologia.

Il mercato cinese è un mercato enorme. La popolazione residente è pari a 1 miliardo e 300 milioni ed il reddito *pro capite* è inferiore a quello italiano. Seguiamo con attenzione il mercato cinese, perché anche lì sta iniziando un processo di privatizzazione.

In Cina abbiamo stipulato un contratto per partecipare alle gare, in una zona

vicina a Pechino, per la distribuzione del gas. In quel caso abbiamo un socio cinese; le gare sono in corso, speriamo di vincere.

Inoltre, assieme all'IBM stiamo commercializzando il nostro contatore elettronico. L'ENEL ha sviluppato questo contatore elettronico, che è l'unico al mondo e dà vantaggi enormi, perché consente la lettura da remoto e soprattutto di modulare le tariffe, quindi di praticare speciali tariffe per la notte, o per il sabato e la domenica, oppure per certi mesi dell'anno, in modo da poter ridurre i consumi nei periodi di picco, perché l'energia elettrica nei momenti di picco costa anche 20 volte di più dell'energia fornita per esempio di notte. Quindi, lo spostare i consumi, soprattutto domestici, dai momenti di picco alla notte o ad altri periodi dell'anno, consente di ridurre i picchi, che sono quelli che generano poi anche quelle impennate della borsa che si leggono sui giornali. In Italia noi siamo già avanti su questo progetto, perché abbiamo già installato qualcosa come 22 milioni di apparecchi. Alla fine ne installeremo 32 milioni. Si tratta di una operazione enorme; ci è costata anche tanti soldi, ma credo che rivoluzionerà la distribuzione elettrica in Italia.

Noi siamo i leader mondiali in questo settore, siamo stati i primi ad avere sviluppato, e soprattutto i primi ad avere installato in larga scala questo apparecchio, perché qualcosa del genere era già stato testato in laboratorio, ma nessuno ha mai avuto il coraggio di provarlo su così vasta scala.

Nel viaggio che abbiamo fatto in Cina, abbiamo incontrato una autorità che potremmo considerare per analogia il GRTN locale. Si è mostrata molto interessata a questa nuova tecnologia. I cinesi la stanno studiando e pensano di applicarla anche nel loro paese. Naturalmente, i loro numeri sono completamente diversi dai nostri; ci vorrà quindi del tempo, però penso che si tratti di una strada con buone prospettive.

Passo ora ad accennare all'ultima cosa che noi abbiamo fatto in Cina. Voi sapete che, con l'Accordo di Kyoto, fra poco

inizierà il mercato dell'*Emission trading*. I cinesi hanno la possibilità di avere questi *Emission trading*, si pensa a prezzi abbastanza accessibili, per cui il Ministero dell'ambiente ha stipulato accordi con loro su questo tema, e noi ci siamo inseriti in questi accordi nella speranza di poter poi acquistare *Emission trading* a costi contenuti.

Per quanto riguarda poi gli aspetti relativi alla competitività del sistema paese, noi potremo vincere la sfida che ci deriva da questi paesi solo se saremo un paese competitivo. Per essere un paese competitivo ci vogliono soprattutto tre cose: strutture efficienti, un capitale umano di elevata professionalità e una amministrazione efficiente. Sono queste le tre caratteristiche. Se voi andate a vedere dove vengono allocate le fabbriche estere, vedrete che purtroppo l'Italia non è fra i paesi scelti. Ieri il giornale *Il Sole 24 Ore* riportava la mappa delle fabbriche di automobili allocate dai giapponesi: 7 in Inghilterra, 5 in Germania e nessuna in Italia. Quindi, dobbiamo rendere efficienti le strutture del nostro paese e siamo consci che anche l'energia è uno degli elementi indispensabili per attuare tutto ciò. In questi anni l'ENEL ha avuto il grande merito di aver elettrificato tutta l'Italia e, quindi, in tutto il paese c'è l'energia per aprire una fabbrica. In molti paesi d'Europa non c'è la capillarità presente in Italia ma, purtroppo, nel nostro paese l'energia costa. Qual è il motivo?

L'energia si fa in tre fasi: la generazione, la trasmissione e la distribuzione. Noi abbiamo fatto dei *benchmark* sulla trasmissione e sulla distribuzione ed abbiamo notato che in Italia il loro costo è in molti casi inferiore agli altri paesi europei. Di conseguenza, il problema risiede completamente nella generazione perché produciamo dal 60 al 70 per cento della nostra energia bruciando petrolio o gas, cioè combustibili che costano (tra l'altro, non bruciamo un petrolio qualsiasi ma quello più caro con il più basso contenuto di zolfo). Quindi, occorre risolvere questo problema. Capisco che oggi in Italia il nucleare non sia una parola spen-

dibile, ma almeno ciò avvenga per il carbone perché con le nuove tecnologie si producono centrali a carbone che non inquinano (ad esempio, al centro di Copenaghen ne è stata costruita una). Purtroppo, esiste una cattiva informazione perché, se si pensa al carbone, si ricordano ancora gli anni cinquanta, quando, soffiandosi il naso a Milano, ci si sporcava il fazzoletto di nero. Certamente il riscaldamento delle abitazioni dà lo stesso effetto ma gli impianti disinquinanti di una centrale — che, fra l'altro, costano parecchio — rendono i residui non inquinanti.

Purtroppo, si fatica ad introdurre tale discorso nelle comunità locali, ma credo che ciò possa costituire uno sforzo comune perché, se non dotassimo il nostro paese di un sistema elettrico che possa fornire energia a basso prezzo, la sfida con i paesi emergenti sarebbe perdente.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Gnudi per il suo intervento. In effetti la spesa per l'energia è un fattore fondamentale nel computo complessivo del costo del prodotto finito e i vari soggetti che sono intervenuti nelle nostre audizioni hanno sottolineato l'opportunità di trattare anche queste tematiche. I problemi legati ai costi di generazione dell'energia sono noti ma forse dobbiamo individuare anche delle soluzioni che permettano la loro riduzione.

Do la parola ai colleghi che intendano formulare delle domande o richiedere chiarimenti.

MARCO AIRAGHI. Ringrazio il presidente dell'ENEL per la sua partecipazione. Come ha ricordato il presidente Stucchi, ormai è quasi un anno che stiamo svolgendo audizioni e portando avanti questa indagine conoscitiva, che il Parlamento italiano ha ritenuto fondamentale per comprendere appieno il fenomeno del grande sviluppo delle economie dei paesi dell'Estremo oriente. Quindi, il Parlamento avrà lo strumento conoscitivo in grado di sollecitare un'azione, eventualmente anche legislativa, che possa mettere il nostro paese e il nostro continente all'altezza di

rispondere a questa sfida, che tutti ritengono fondamentale per la difesa dello stato produttivo della nostra nazione.

Le parole del presidente dell'ENEL sono state importanti e condivido in larga parte la sua analisi. Apprezzo molto lo sforzo dell'ENEL di internazionalizzazione e di mantenimento — perlomeno al momento attuale — dello stato di *know-how* e di conoscenze nel settore nucleare, che è fondamentale per la produzione dell'energia elettrica nel mondo e che abbiamo scartato, spero almeno temporaneamente, solo per una scelta nazionale. Sono favorevolmente colpito dall'attenzione dell'ENEL nei confronti del mercato dell'energia cinese, con l'iniziale ingresso in questo settore per sfruttare le opportunità positive che un mercato di tale dimensione può dare anche alla nostra grande azienda nazionale nel settore dell'energia: la Cina non rappresenta solo un pericoloso concorrente ma deve essere anche vista come un'opportunità.

Intravedo una preoccupazione nell'enorme sviluppo del gigante cinese, dell'India e di altri paesi asiatici, che registrano un tasso di sviluppo che rende l'intero blocco dell'Estremo oriente un colossale concorrente per le economie occidentali. Lei, presidente Gnudi, ha detto giustamente che il mercato dell'energia offre grandi opportunità a chi produce, vende o, comunque, gestisce l'energia elettrica. Tuttavia, il mercato dell'energia è aperto anche a chi acquista l'energia elettrica e, quindi, la legge di mercato, che regola prezzi e quant'altro, è libera e condizionata dalla grande domanda di tali colossi nel mondo. Nella sua relazione lei ha citato alcuni dati, come la crescita della domanda di energia tra il 5-6 per cento solo per la Cina — tra l'altro, tale dato mi conforta perché temevo che con lo sviluppo e con il tenore di vita della popolazione cinese il tasso di crescita della domanda interna fosse ancora maggiore —, che, su una richiesta già altissima, rappresenta un incremento molto elevato sul panorama mondiale; a tutto ciò si affianca anche la crescita dell'India e di tutti gli altri paesi.

La mia domanda è stata già posta nell'audizione dell'*Authority* per l'energia perché sono molto preoccupato da due fattori. In primo luogo, sussiste la questione delle fonti energetiche perché il prezzo del petrolio oltre i 50 dollari non è causato dalle tensioni belliche nel Medio oriente, ma dal grandissimo innalzamento della domanda di petrolio per lo sviluppo industriale di alcuni paesi e per l'aumento della circolazione di autovetture in Cina. Quindi, nel breve-medio-lungo termine le fonti energetiche saranno sufficienti per il nostro pianeta? Inoltre, come concausa diretta ed inevitabile, i costi dell'energia, anche elettrica, a livello planetario tendenzialmente potrebbero crescere a livelli altissimi per l'aumento della domanda? In conseguenza della legge di mercato della domanda e dell'offerta, visto che ormai viviamo in un mercato globale, saremo coinvolti anche nel nostro continente?

Ritiene che le mie preoccupazioni siano più o meno fondate? Per il futuro vede una via d'uscita? Mi domando quale sarà il futuro dell'economia in paesi dell'Europa dotati di pochissime fonti energetiche — l'Italia, praticamente, dipende integralmente dall'importazione — perché, se il costo dell'energia elettrica salisse, l'economia sarebbe ancora più in difficoltà di quanto non lo sia stata in questi anni.

ANTONIO BOCCIA. Ascoltando l'intervento del presidente dell'ENEL Gnudi e leggendo la sintesi della relazione prospettata, sorgono spontanee alcune considerazioni, rispetto alle quali vorrei formulare una serie di domande.

Esiste sicuramente un settore, quello della produzione dell'energia elettrica, nel quale, in un paese che sta crescendo in maniera così sostenuta, vi sarà un incremento della relativa domanda. Pertanto, l'ENEL potrebbe inserirsi in questo contesto. Vorrei allora capire in primo luogo se l'ente sia in grado di offrire il *know-how* italiano — sul fronte della realizzazione delle centrali atomiche, idroelettriche, a metano, a carbone, dei termostrutturatori ed anche nel campo delle esperienze delle energie alternative — al

mercato cinese, magari realizzando centrali in quei luoghi. O invece quelle popolazioni sono giunte ad un livello di conoscenza tale da non consentirci di offrire loro alcunché, ed, anzi, in altri settori, e segnatamente quello della produzione di energia nucleare, sono avanti rispetto alle nostre posizioni? Vorrei comprendere se è possibile inserirsi in questi settori, esportando la nostra capacità di realizzazione di impianti per la produzione di energia elettrica.

In secondo luogo, non c'è ad oggi ancora la possibilità di inserirsi nel settore della distribuzione, perché in Cina non sono state ammesse ancora né partecipazioni estere, né tantomeno private. Tuttavia, a mano a mano che il processo di « occidentalizzazione » continuerà in quel paese, il sistema si aprirà anche a partecipazioni. Anche in questo caso, vorrei comprendere se la nostra è un'azione di promozione volta a consentirci di competere per la distribuzione di energia.

In terzo luogo, vorrei chiedere lumi sul progetto del contatore elettronico in Italia. Pur non essendo un esperto della materia, mi sembra di comprendere che il processo sia, a livello di sistema paese, alquanto avanzato e che quindi sarebbe possibile esportarlo.

Al riguardo, vorrei sapere se la Cina stessa è interessata al progetto. Non si tratta soltanto — leggo testualmente — di « commissionare contatori », ad un prezzo magari anche più competitivo per incrementare la redditività. Vorrei comprendere se siamo in grado di rendere il progetto per realizzarlo; infatti, qualora il Governo o le società cinesi, che in un mercato così ampio operano la distribuzione, accettassero il progetto, ciò significherebbe lavoro per l'ENEL per qualche decina di anni! Se ciò accadesse, quindi, l'ENEL vedrebbe decuplicato il proprio valore!

Infine, l'ENEL ha nel nostro paese, anche se adesso in parte esternalizzata, una grandissima esperienza nel campo dell'illuminazione pubblica (in passato era addirittura un'esclusiva). Ebbene, in una

realtà, come quella cinese, nella quale la qualità della vita è sicuramente in crescita, si attiveranno sicuramente processi di diffusione dell'illuminazione esterna anche nelle realtà periferiche e non solo nelle grandi città (si tratta di quella che noi definiremmo illuminazione pubblica). Stiamo allora predisponendo un sistema di progettazione delle tipologie di illuminazione che, sulla base delle sperimentazioni già compiute e soprattutto in relazione al rapporto costi-benefici, sia in grado di farci giungere per primi rispetto all'offerta cinese e a quella estera in generale?

Vorrei in definitiva comprendere — è questo lo spirito delle mie domande — in che modo l'ENEL esporti *know-how* in Cina e come essa si inserisca nella competizione per la conquista del mercato cinese, con possibili benefici sia per l'ENEL stessa sia per l'Italia in generale.

GABRIELE FRIGATO. Vorrei in primo luogo ringraziare il presidente dell'ENEL ed i suoi collaboratori per la disponibilità accordataci nell'essere auditi da questa Commissione.

Vorrei partire da un'osservazione, che ho appuntato e che condivido, anche se, a mio avviso, essa richiede una specificazione: si è detto che il mondo sta diventando più ricco. Siamo tutti particolarmente soddisfatti di questo, salvo poi ascoltare la riflessione, condivisa anche dal collega Airaghi, secondo la quale se tutti nel mondo consumassero come noi occidentali o come gli americani probabilmente qualche problema immediato lo avremmo!

Il tema diventa quasi filosofico perché riguarda in definitiva la distribuzione delle opportunità.

Tralasciando questo tema, che non riguarda l'oggetto specifico dell'audizione, mi sembra di aver compreso un profilo: nel rapporto con le novità che si presentano nello scenario mondiale, e quindi per le diverse opportunità, l'Italia può giocare la propria parte, assumendo questa sfida.

Il presidente dell'ENEL ci diceva, stilando un breve elenco delle attività rispetto alle quali possiamo qualificarci, che

occorre rafforzare il nostro quadro di competitività per confrontarci con quello altrui. Quindi, nella misura in cui il nostro quadro di competitività è forte e maturo, sicuramente gli spazi saranno maggiori.

Mi sembra del tutto condivisibile tale opinione ed in questo quadro rientra sicuramente la questione energetica. Ciò che mi sembra interessante è affermare che l'ENEL sta facendo la sua parte per affermare la propria competitività ed essere così pronta a questa sfida.

Quindi, in sostanza, voi lavorate affinché la vostra parte sia forte, qualificata, moderna e competitiva, cosa che mi pare condivisibile. La presenza dell'ENEL nelle altre realtà europee mi pare segnata da un quadro di competitività ad un livello simile. La stessa Romania che deve recuperare differenze rilevanti dal punto di vista economico rientra comunque nel quadro delle regole europee alle quali non è possibile sottrarci. Con la Cina e con i paesi dell'Estremo oriente sicuramente il confronto avviene in modo molto diverso; il *dumping* sociale e ambientale sono infatti emersi in tutte le nostre audizioni come fattori determinanti della competizione.

L'ENEL è una società per azioni che risponde ai propri azionisti; tuttavia questa società possiede una radice italiana in cui è presente tutta la nostra cultura e la nostra tradizione. Come ricordava ieri il ministro Marzano, esiste un modello sociale di riferimento ed io condivido le affermazioni del ministro al riguardo, anche se non è il caso di riproporle in questa sede.

La domanda che mi faccio e che provo a girare al presidente Gnudi è la seguente: la presenza dell'ENEL in queste società straniere mira soltanto ad utilizzare le possibilità di *dumping* che esse offrono, oppure intende portare in quei paesi la nostra sensibilità, la nostra storia e la nostra cultura, anche da un punto di vista imprenditoriale, poiché sappiamo che esistono diversi modi di fare impresa?

Il presidente Gnudi potrà anche evitare di rispondere in quanto tale domanda potrebbe essere interpretata come una

domanda politica, ma io mi permetto di rivolgergliela ugualmente perché nella storia italiana l'ENEL rappresenta qualcosa di più di una semplice società di produzione energetica e, se oggi afferma che si può utilizzare anche il carbone non solo perché questo combustibile costa meno, ma anche perché può essere utilizzato attraverso processi non inquinanti e non pericolosi per la salute delle persone, ciò vuol dire che questa società porta nel suo bagaglio anche modalità operative rispettose delle esigenze sociali e ambientali. Queste cose valgono soltanto per l'Italia o anche per gli altri paesi?

PRESIDENTE. Mi permetto di sottoporre una breve domanda unita ad una concisa considerazione all'attenzione del presidente Gnudi. Con riferimento alla presenza dell'ENEL in Slovacchia, ricordo che pochi mesi fa ho svolto una missione proprio in quel paese e, assieme a responsabili istituzionali e governativi, abbiamo affrontato anche la questione, che allora era in via di definizione, in quanto di una certa importanza. Il presidente Gnudi faceva prima riferimento a tre fattori principali nella conduzione dell'impresa: le strutture e l'amministrazione efficienti ed il capitale umano. La Slovacchia è un paese giovane governato con una mentalità particolare da una classe dirigente, formata soprattutto all'interno dell'università e delle multinazionali, che pone molta attenzione sulla funzionalità delle istituzioni. In una prospettiva di questo tipo, con l'ipotesi di introdurre nel nostro paese dei miglioramenti nelle strutture presenti insieme ad una migliore risposta da parte delle amministrazioni pubbliche, il costo dell'energia, soprattutto per le imprese, di quale percentuale potrebbe ridursi?

PIERO GNUDI, *Presidente dell'ENEL*. Comincio rispondendo all'onorevole Airaghi. Ho indicato al 6 per cento la crescita di energia in Cina perché è quella che risulta dalle stime ufficiali, ma quando ho incontrato il presidente della rete di trasmissione cinese, l'equivalente della nostra GRTN, che sovrintende alla trasmissione

dell'energia elettrica in Cina, egli mi ha comunicato stime ben diverse. Sostanzialmente la Cina nel 2005 nel campo della produzione elettrica conta di crescere in misura equivalente a quanto noi produciamo in un anno. Come avverrà tale crescita? Intanto con impianti a carbone, inoltre hanno in costruzione 27 impianti nucleari, senza dimenticare che è in corso di realizzazione il progetto della diga delle tre gole che produrrà una quantità enorme di energia elettrica.

Purtroppo, non siamo competitivi nella costruzione delle centrali integrate, perché abbiamo soltanto l'Ansaldo che opera però con brevetti stranieri; in questo settore la parte del leone la fanno i francesi, i tedeschi e in parte minore gli americani. Siamo invece molto competitivi nella gestione degli impianti, abbiamo un *know-how* nella gestione degli impianti che non è secondo a nessuno nel mondo.

L'energia costerà sempre di più perché il consumo sta aumentando in maniera esponenziale. L'aumento dei prezzi rende competitivi anche gli impianti dove l'estrazione del petrolio è più onerosa, sarà quindi il costo dell'impianto marginale a fare il prezzo del petrolio. Stanno riaprendo numerosi pozzi di petrolio il cui costo di estrazione è altissimo proprio perché a questi prezzi di mercato tornano convenienti.

Il costo dell'energia elettrica si può ridurre aumentando ad esempio la produzione a carbone. Anche il costo del carbone è cresciuto, ma è cresciuto soprattutto a causa della scarsità dei noli, che quando sono bassi portano al disarmo delle navi e quando sono più alti portano ad un aumento degli ordini di nuove navi che solo dopo circa due anni entrano in attività riequilibrando il mercato.

Un'altra strada da seguire per ridurre i costi è quella di creare nuovi gassificatori. Come sapete l'ENEL stipulò nel 1992 un contratto *take or pay* con la Nigeria per la fornitura di gas. Ebbene, in tutta l'Italia non siamo riusciti a trovare un sito dove insediare un gassificatore, siamo stati costretti pertanto a gassificare il nostro gas liquido in Francia con costi enormi. Fac-

cio rilevare che nel caso del gas metano il costo del trasporto incide fino al 70 per cento del totale. Stiamo cercando di costruire un gassificatore a Brindisi, ma anche lì con enormi difficoltà.

L'energia elettrica può essere esportata all'interno dell'Europa, non si può pensare di raggiungere la Cina partendo dall'Italia o da altri paesi europei. Noi vogliamo essere presenti in tutti i settori geografici, ma in Cina bisogna andare con i piedi di piombo perché il loro sistema giuridico è ancora in divenire con tutte le incertezze del caso. Un caso simile è quello della Russia, dove non si sa mai con certezza se uno ha comprato qualcosa o se risulta soltanto un semplice noleggio. Bisogna cercare di fare delle *joint venture* con persone serie, che non è sempre facile trovare.

Si tratta quindi di un processo lento. Noi siamo interessati sia alla distribuzione che alla generazione. Adesso però stiamo facendo un primo test, in quanto in questi mercati bisogna andarci un poco alla volta, perché bisogna imparare anche le regole del gioco: ci siamo focalizzati sulla distribuzione del gas.

Per quanto riguarda il contatore elettronico, certamente faremo fare gli apparecchi in Cina, ma bisogna tenere presente che noi non vendiamo il contatore elettronico, vendiamo la tecnologia, il sistema.

Il sistema è nostro, elaborato insieme con l'IBM. Abbiamo scelto l'IBM perché occorre una rete in tutto il mondo che consenta di vendere e di offrire assistenza. Noi abbiamo ritenuto che l'IBM sia una società in possesso di questa rete. Stiamo vendendo il sistema, non l'apparecchio, in tutti i paesi del mondo, con un certo successo. Come dicevo prima, in Italia ne abbiamo già installati 22 milioni. Si tratta di cifre che talvolta è difficile visualizzare, ma 22 milioni significa montagne di contatori. In tutto il mondo c'è interesse per questa nuova tecnologia, anche in America, perché essa fornisce risparmi enormi, a partire dall'incaricato che deve andare a leggere il contatore. Anche molte manovre sull'impianto si possono fare da remoto. È possibile inoltre, come dicevo prima, mo-

dulare le tariffe per spingere gli utenti a usare l'energia elettrica in ore diverse.

Lei, onorevole Boccia, ha citato il problema dell'illuminazione pubblica. Si tratta di un tema complicato, perché bisogna avere contatti con le municipalità, ed è quindi necessario avere una maggiore conoscenza del settore. In questo specifico ambito mi sembra che nessuno dall'estero si sia ancora affacciato; certamente, sarà da valutare nei prossimi anni. Lei sa, fra l'altro, che in Cina il boom si è verificato nelle grandi città; nelle campagne, purtroppo, se voi andrete in Cina, vedrete che siamo ancora al Medioevo. Nelle città, invece, sembra di essere a New York. C'è però quest'enorme balzo di secoli che, poco alla volta, si sta cercando di attenuare. Ho visto a questo proposito anche le risoluzioni emanate dal Congresso del Partito comunista cinese. Naturalmente, noi siamo presenti e attenti. Abbiamo un *know-how* specifico anche per questo: abbiamo una società, che si chiama Sole, specializzata in questo tipo di attività.

Lei, onorevole Boccia, ha posto un altro problema quando ha chiesto con che regole ci presentiamo. Su questo punto siamo rigidissimi; abbiamo un codice etico che ci impone un certo tipo di regole, sempre uguali. Quando siamo andati in Slovacchia, la prima cosa che abbiamo fatto è stata portare con noi il nostro codice etico. Abbiamo preteso che tutti quelli che trattavano con noi lo firmassero. Per quanto riguarda specificamente i paesi dell'est, ricordo comunque che questi paesi hanno ormai gli stessi obblighi nostri, in quanto fanno ormai parte dell'Unione europea, ma anche Romania e Bulgaria si sono impegnate ad assumere gli standard ambientali europei.

Questo è uno dei motivi per cui vendono alcuni impianti. Perché, ad esempio, la Bulgaria ci ha venduto l'impianto Maritza III? Ce lo ha venduto, sapendo che, così com'è, avrebbe dovuto chiudere; noi spenderemo parecchie centinaia di miliardi e lo « ambientalizzeremo ».

Per quello che riguarda i rapporti con il personale, noi certamente non potremo pagare ai dipendenti della Bulgaria lo

stesso stipendio che viene pagato qui in Italia. Non sarebbe neanche giusto, perché uno pagherebbe sei volte lo stipendio. Però noi rispettiamo scrupolosamente tutte le regole del paese. Non facciamo *dumping* sociale. Questo tipo di gestione per noi è un dovere. Lo facciamo sia perché tutti noi ci crediamo profondamente, ma anche per un motivo di carattere economico. Non è vero che etica e affari non vanno d'accordo, soprattutto in un mondo come il nostro, in cui sono richiesti grandi capitali. Questi capitali provengono da risparmiatori. Se noi non diamo loro la sensazione che le società sono gestite con criteri etici, i risparmiatori i soldi non ce li danno.

Credo quindi che usare i criteri etici, oltre che un fatto di coscienza, vuol dire fare una scelta giusta dal punto di vista economico, perché si incoraggia l'investimento dei risparmiatori nell'azienda. Questo noi l'abbiamo anche dimostrato sul campo: noi ci siamo presentati quest'anno al pubblico dei risparmiatori tre volte, con un successo enorme. Le do un esempio: l'anno scorso, su 100 lire che sono stati investite in borsa, 91 le abbiamo prese noi. Anche quest'anno siamo stati i primi ad avere il coraggio di presentarci al mercato *retail* con un prestito obbligazionario, dopo quello che è successo nei noti casi. Abbiamo avuto un successo enorme, abbiamo chiuso anticipatamente le sottoscrizioni. Abbiamo addirittura raccolto il doppio delle richieste rispetto alla vendita. Perché? Perché credo che noi in questi anni abbiamo cercato di trasmettere al mercato il concetto che l'ENEL è una azienda trasparente, condotta con criteri etici. Penso che dobbiamo fare questo sia se lavoriamo a Caserta, sia se lavoriamo in Bulgaria. Per noi è una regola fondamentale.

Per quanto riguarda il problema del costo dell'energia in Italia, esso può essere ridotto solo se noi cambiamo il tipo di combustibile, perché il 60 per cento del costo dell'energia è dovuto al combustibile. Se noi consumiamo un combustibile che costa più del doppio di quello dei nostri concorrenti, avremo un prezzo elevato. Come dicevo prima, noi abbiamo dei *ben-*

chmark: nella distribuzione e nella trasmissione dell'energia, che rappresentano gli altri due momenti del settore, i nostri costi sono fra i più bassi in Europa.

Siamo carissimi invece nella generazione, perché noi bruciamo petrolio, e addirittura non bruciamo un petrolio qualsiasi, ma la qualità di petrolio più cara. L'ENEL si è data l'obiettivo di arrivare, entro il 2009, a non bruciare più petrolio e di ridurre entro il 2009 il prezzo dell'energia dal 20 al 30 per cento. Questo naturalmente a condizione che ci sia consentito fare gli impianti. Se poi non ci lasciano far nulla il costo rimarrà invariato. Noi abbiamo l'idea di cambiare tre centrali. Non riusciamo a spiegare alla gente che intendiamo realizzare delle centrali che sono molto, molto meno inquinanti di quelle che ci sono già. Non è che attualmente non ci siano, per cui si va ad aggiungere qualcosa. Le riduciamo di un terzo, e fra le altre cose, le facciamo molto più belle dal punto di vista ambientale e paesaggistico. Spendiamo un sacco di soldi, e quindi indirettamente diamo anche incentivo al sistema economico. Sono centrali che, se non rinnovate, fra tre anni dovranno essere chiuse. Questo perché con il meccanismo della borsa e il costo di quelle centrali, esse non « dispacciano » mai. Dunque, dopo sei mesi in cui non « dispacciano » mai, dobbiamo chiuderle, creando anche un problema occupazionale. Il mio ragionamento è così semplice, eppure incontriamo una contrarietà generalizzata enorme.

Posso capire nel caso in cui sul territorio non vi sia nulla (una nuova centrale elettrica dà sempre fastidio), ma non comprendo l'atteggiamento di chi ha già una centrale sul territorio di appartenenza! Gliela facciamo più bella! Faccio l'esempio di Civitavecchia: è prevista la rimozione di tutti quegli enormi serbatoi, e anche un giardino; pensavamo quindi che la gente fosse contenta, invece non è stato così. Abbiamo avuto comitati per il no.

Per quanto riguarda il caso di Piombino, non se ne parla neanche. Eppure si tratta di una zona devastata, dove c'è il porto, ci sono le industrie, c'è tutto (c'è

anche il carbone), e dove il nostro intervento servirebbe a riqualificare. Non c'è niente da fare.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Gnudi per il suo contributo e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta, sospesa alle 10, è ripresa alle 14,30.

Audizione di rappresentanti dell'ambasciata della Repubblica popolare cinese in Roma.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle iniziative comunitarie per rafforzare la competitività del sistema produttivo europeo, anche alla luce dei crescenti rapporti commerciali tra Europa e Asia, l'audizione di rappresentanti dell'ambasciata della Repubblica popolare cinese in Roma. Li ringrazio fin d'ora per le indicazioni che vorranno fornire alla Commissione.

Si tratta di un'audizione importante che giunge all'indomani dell'iniziativa del ministro delle attività produttive Antonio Marzano, che ha inviato una lettera al commissario europeo al commercio, Peter Mendelson, chiedendo, nei confronti dei prodotti provenienti dal mercato cinese, « la piena e puntuale applicazione di quelle misure di salvaguardia che i meccanismi comunitari contemplano ».

È da ricordare, infatti, che l'avanzata dei prodotti del *Far east* è dovuta non sempre ad una qualità superiore ma, soprattutto, a prezzi più bassi, resi possibili anche dall'assenza, in questi paesi, di standard sociali e ambientali che, invece, rappresentano la norma per l'industria europea e italiana.

Si tratta di un tema su cui tutta la Commissione europea è coinvolta, tanto che nel corso del Consiglio competitività di ieri a Bruxelles, l'Italia ha raccolto il sostegno dei ministri di Francia, Spagna, Grecia, Portogallo e Repubblica Ceca (ma anche l'opposizione da parte di Germania, Svezia e Danimarca).

I dati dell'Osservatorio per il monitoraggio delle importazioni dei prodotti dall'estero, soprattutto nel tessile, nell'abbigliamento e nel calzaturiero sono estremamente allarmanti, con aumenti che vanno dal 300 al 1.300 per cento (così i dati dei primi due mesi di quest'anno rispetto alle cifre dei primi due mesi dello scorso anno).

Ricordo che questi dati sono allarmanti soprattutto con riferimento al settore tessile dove si registrano le difficoltà maggiori. L'Unione europea in gennaio ha abolito, come previsto dall'accordo pluriennale multifibre, le residue quote di importazione su tessile, abbigliamento e calzaturiero, mettendo a punto uno specifico sistema di monitoraggio sui prodotti provenienti da Pechino che consentirà l'introduzione di misure restrittive di emergenza.

Restano però ancora da definire le linee guida per l'applicazione delle clausole di salvaguardia. La Commissione europea, infatti, non pensa di fissare livelli dell'aumento delle importazioni che facciano scattare automaticamente tali misure di salvaguardia. Semmai, si pensa di fissare dei livelli che impongano l'avvio immediato di consultazioni con i partner cinesi.

Resta anche il problema dei cosiddetti dazi anti-*dumping*, nei casi conclamati di prodotti che godano di sovvenzioni all'*export* da parte dei paesi terzi.

Si tratta di problemi di estrema attualità, su cui sono certo che i nostri interlocutori dell'ambasciata della Repubblica popolare cinese in Roma potranno dare utili indicazioni.

Ringrazio ancora una volta il ministro consigliere per i rapporti commerciali, Zhang Junfang, che è accompagnato dal secondo segretario, Mao Wenge, per aver accolto l'invito da parte della Commissione e gli do subito la parola.

ZHANG JUNFANG, *Ministro consigliere incaricata per i rapporti commerciali dell'ambasciata della Repubblica popolare cinese in Roma*. Saluto i membri componenti la Commissione. Prima di comin-

ciare la mia esposizione, vorrei presentare la situazione dei rapporti commerciali fra l'Italia e la Cina. Dato che ricopro la carica di consigliere commerciale presso l'ambasciata della Repubblica popolare cinese in Roma, vorrei parlare anche dei rapporti fra il nostro paese e il vostro.

Ritengo che i rapporti fra Italia e Cina siano buoni, sia dal punto di vista politico e commerciale, sia per quanto riguarda la collaborazione in altri settori come la cultura e l'educazione. In questi ultimi anni, poi, i rapporti commerciali e gli scambi fra i due paesi sono molto aumentati.

Io sono arrivata in Italia nel 1999, a Milano, dove ho lavorato per due anni e mezzo presso il consolato cinese, sempre presso l'ufficio commerciale. A quel tempo, l'ammontare degli scambi tra i due paesi sfiorava i 5,6 miliardi di dollari statunitensi: adesso è praticamente triplicato e, l'anno scorso, abbiamo raggiunto un valore pari a quasi 15,6 miliardi di dollari.

Questo fatto dimostra che, in questi sei anni, i nostri rapporti sono migliorati e hanno fatto crescere il volume di scambio commerciale anche se è vero che le nostre esportazioni verso di voi ammontano a un po' più delle vostre verso la Cina (riconosco che questa differenza esiste).

In particolare, a gennaio di quest'anno, l'interscambio commerciale fra Cina e Italia è arrivato a 1,3 miliardi di dollari statunitensi. Secondo me, l'anno è iniziato con un grande successo e forse, per la fine del medesimo, il valore appena ricordato sarà ancora maggiore rispetto allo stesso dell'anno scorso.

Per quanto riguarda gli investimenti italiani in Cina, va detto che l'Italia è molto indietro — parliamo dell'Unione europea — rispetto a paesi come Germania, Inghilterra e Francia (in Europa occupa il quinto posto). Secondo le nostre statistiche, l'anno scorso abbiamo realizzato 2.500 progetti di *joint venture*; 2.500 aziende italiane nello scorso anno sono andate ad investire e a realizzare progetti in Cina. Ma c'è un altro aspetto da valutare: i progetti non sono pochi, ma il totale

del capitale investito è molto basso se si fa il paragone con altri paesi europei. Quindi, abbiamo più progetti e meno investimenti, a differenza di quanto accade per paesi come l'Inghilterra e la Germania, che hanno meno progetti ma *budget* molto più alti.

Vorrei affrontare la questione delle proprietà intellettuali (i brevetti ed i marchi). In questi ultimi anni, mi sembra che gli imprenditori italiani abbiano cominciano a registrare i loro marchi e a richiedere l'approvazione dei brevetti in Cina; però, soprattutto se si fa un paragone con altri paesi, va detto che gli imprenditori italiani che lo fanno sono ancora pochi. Noi lavoriamo in Italia come ufficio commerciale e abbiamo sempre consigliato agli amici italiani di registrare i loro marchi e brevetti prima di andare ad investire e a vendere i loro prodotti. Invece, tanti imprenditori italiani non provvedono a tali registrazioni; essi fanno passare un lungo periodo, perché vogliono valutare prima la situazione. Questo è molto pericoloso. La Cina è un paese molto grande, in via di sviluppo, e, nonostante che il Governo abbia introdotto importanti misure per frenare il fenomeno della contraffazione, è molto difficile controllare tutte le società.

Certamente il fenomeno esiste e noi abbiamo sempre raccomandato agli amici italiani di provvedere alle registrazioni. Mi sembra che il nostro Governo abbia dato molta importanza a questo fenomeno: abbiamo introdotto un sistema legale della proprietà intellettuale, che è conforme ai regolamenti internazionali e abbiamo anche partecipato a quasi tutte le organizzazioni internazionali mondiali per rafforzare il grado di esecuzione della legge. Anche il nostro Governo ha costituito una organizzazione per la protezione della proprietà intellettuale, composta da 12 funzionari di alto livello; il capo di questa organizzazione è il nostro viceprimo ministro, un personaggio molto famoso in questa area.

Il Governo cinese, quindi, tiene in grande considerazione la protezione della proprietà intellettuale, però anche gli im-

prenditori italiani devono imparare a proteggere se stessi. Io penso che il fenomeno della contraffazione sia tipico di tutti quei paesi che si trovano in una fase di sviluppo molto veloce. Credo che anche l'Italia, negli anni cinquanta e all'inizio degli anni sessanta, si trovasse quasi nelle condizioni della Cina attuale. Io spero che da qui in avanti, con questa attenzione del Governo cinese, le cose possano migliorare.

Dopo l'ingresso nel WTO, noi abbiamo sempre mantenuto le promesse: abbiamo migliorato le condizioni degli investimenti e abbiamo revisionato più di 2.500 leggi e normative (sono state abrogate 800 vecchie norme, mentre ne sono state emanate 400 nuove). Ciò significa che il Governo ha sempre rispettato le promesse che aveva fatto prima di entrare nel WTO.

Anche noi abbiamo abbassato gratuitamente le tasse doganali (quest'anno siamo arrivati al 10 per cento); in questi due-tre anni le abbiamo ridotte di molto. Anche in questo caso, mi sembra che abbiamo sempre rispettato le nostre promesse.

Nel campo del commercio e dei servizi, il Governo cinese ha emanato più di 40 normative per regolamentare il settore terziario: abbiamo assicurato il commercio, la distribuzione, la logistica, la vendita nell'ambito di tale settore. A tale riguardo, abbiamo ricevuto tante richieste italiane; oggi mi sembra che in Cina vi siano tante banche italiane (sia a Pechino, sia a Shanghai) e compagnie di assicurazione (come le Generali, che hanno un ufficio a Shanghai, a Pechino e anche a Canton). Mi sembra che anche in questo campo abbiamo rispettato le promesse del nostro Governo.

Per quanto riguarda la tutela dei marchi, il dipartimento competente cinese ha rafforzato le sanzioni nei confronti di coloro che violano i relativi diritti, elevando la tutela di questi celebri marchi a livello legislativo nazionale; inoltre, le norme per la tutela dei marchi stranieri sono ancora più severe.

Penso che gli imprenditori italiani, che vanno spesso in Cina, conoscano le misure che il Governo cinese ha preso: con l'au-

mento degli investimenti italiani nel nostro paese, mi sembra che tutti abbiano verificato che le nostre misure ora sono molto più efficaci degli anni passati. Questo è un gran vantaggio per le società italiane, che svolgono il loro lavoro in Cina.

Per quanto riguarda i calzaturifici ed il settore tessile, vorrei aggiungere alcune considerazioni. La settimana scorsa siamo stati al Ministero delle attività produttive e abbiamo ricevuto delle informazioni dall'ufficio competente, che ha iniziato a controllare il numero delle importazioni dalla Cina: ogni giorno ci sono tante richieste per importare materiale tessile e calzature dalla Cina.

Abbiamo saputo che il 90 per cento di queste richieste proviene da importatori italiani; forse, per il 5 o 6 per cento provengono da cinesi residenti in Italia. Ciò significa che, per la maggior parte, l'importazione di questi prodotti è effettuata da società italiane. Abbiamo saputo, inoltre, che i prezzi sono molto bassi. Anche per noi è difficile credere a prezzi così bassi perché quando intendiamo effettuare acquisti di beni analoghi presso un qualsiasi esercizio commerciale cinese non riscontriamo prezzi del genere. Su questi problemi è necessario che le due parti collaborino. Non credo, infatti, che un esportatore cinese possa esportare una dozzina di camicie al prezzo di 50 centesimi di dollaro. Abbiamo parlato anche con i rappresentanti di diverse organizzazioni italiane. I vostri funzionari doganali e di polizia si sono recati presso la vostra ambasciata a Pechino e speriamo che, in questo modo, si possano risolvere alcuni problemi.

Se parliamo di responsabilità, questa non può essere attribuita né agli italiani né ai cinesi. La responsabilità è del denaro perché tutti vogliono guadagnare effettuando modesti investimenti. Certamente, entrambe le parti devono rispettare le regole del commercio internazionale e controllare le proprie azioni. Abbiamo saputo che il ministro Marzano ha proposto all'Unione europea di elevare i dazi doganali. A questo proposito, non possiamo dire alcunché. Se l'Italia intende

innalzarli, evidentemente può farlo ma il Governo cinese cercherà sempre di fare del suo meglio. Forse, ci sarà una perdita per chi abbia prodotto molto ed abbia venduto a basso prezzo. Tuttavia, bisogna ricordare che qualcuno ha guadagnato molto sulla vendita, avendo comprato a basso prezzo. In altri termini, se è vero che dalla Cina proviene una notevole esportazione, è vero anche che nell'Unione europea i prodotti cinesi sono stati acquistati a basso prezzo ed è stato realizzato un grande guadagno sulla loro vendita. Questa circostanza, a mio avviso, non costituisce una agevolazione per qualcuno ma è una agevolazione per tutti. Mi dispiace molto per gli imprenditori italiani ed europei. Certamente, una fabbrica di calze italiana o europea non può essere concorrenziale nella produzione di prodotti analoghi a quelli importati, ma alcuni importatori hanno importato quantitativi così elevati da danneggiare gli interessi di questi produttori.

Se deve esserci molta concorrenza è importante avere manodopera. La Cina è un paese in via di sviluppo ed è molto vasta. Noi dobbiamo assicurare una occupazione e un reddito per tutti. Perciò, siamo costretti a continuare a lavorare e ad esportare. Noi possiamo anche innalzare i prezzi ma speriamo che i compratori si mettano d'accordo con noi. Se c'è qualcuno che ha perso, qualcun altro ha guadagnato.

Nei settori tessile e calzaturiero abbiamo esportato molto ma si tratta di un settore di grande importanza per i nostri lavoratori. Tutti hanno diritto di vivere. Chiudere una fabbrica in Cina non è come chiuderla in Italia perché in una industria cinese sono occupate dalle 200 alle 500 persone. Con la elevata disoccupazione esistente nel nostro paese, la chiusura delle fabbriche creerebbe un problema per tutti, non soltanto per la Cina. Spero che gli imprenditori italiani e cinesi dialoghino per trovare una convenienza reciproca. Moltissime imprese italiane hanno investito in Cina. Ad esempio, Luxottica ha occupato 150 lavoratori cinesi, che vivono benissimo. Questa società esporta ogni

anno e ha un'ottima situazione in Cina. Voi disponete della vostra intelligenza, del vostro famoso *design* e della vostra famosa capacità di progettazione e di realizzazione di prodotti di alta qualità; potete usufruire della manodopera cinese, che costa meno. Anche questa è una possibilità che possiamo studiare.

Anche noi abbiamo cercato di investire in Italia e di stimolare gli investimenti degli amici italiani. Abbiamo parlato con i responsabili di Sviluppo Italia i quali attuano una politica di agevolazioni per chi intende investire in Sicilia e nel Mezzogiorno italiano. Abbiamo cercato di trovare cinesi capaci di investire nel Mezzogiorno italiano per cercare di risolvere, in questo modo, anche il problema dei lavoratori disoccupati. Vogliamo affrontare e risolvere con il vostro Governo il problema dei visti e dei permessi di soggiorno.

Quanto alla capacità di attrazione di investimenti stranieri, la Cina ha svolto per molti anni un lavoro preparatorio. Abbiamo preparato bene il terreno affinché gli stranieri siano incentivati ad investire nel nostro paese. Anche l'Unione europea deve cercare di attrarre investimenti stranieri. Penso che in questo modo sia più facile trovare una controparte e offrire occupazione.

Noi vogliamo compiere sacrifici. Lo scorso anno, il nostro Primo ministro si è recato in visita in Italia. Noi possiamo sempre intervenire per risolvere i problemi degli amici italiani, come è accaduto per ILVA e per il vostro settore siderurgico. Due anni fa, avete incontrato gravissime difficoltà per l'approvvigionamento di materie prime. In Cina la produzione di carbone è molto arretrata ed è molto rischioso produrre anche solo una tonnellata di carbone. Noi abbiamo eliminato l'esportazione di carbone per salvaguardare i nostri connazionali, cercando, però, di fare ogni sforzo per soddisfare quelle richieste più urgenti del Governo italiano.

Di recente, scherzando con gli amici italiani del Ministero, dissi che se nel settore delle calzature voi scontate una disoccupazione di circa 8 mila addetti a causa della concorrenza con i prodotti

asiatici, noi, però, per produrre una sola tonnellata di carbone corriamo addirittura il rischio di perdere qualcuno dei nostri addetti in incidenti mortali, posto che oggi non possiamo ancora investire nel settore dell'estrazione del carbone per mancanza di soldi.

Penso, quindi, che bisognerebbe, da entrambe le parti, fare uno sforzo per rafforzare la capacità produttiva e la collaborazione reciproca, riconoscendo anche le ragioni dell'altro partner.

PRESIDENTE. Ringrazio il ministro per le informazioni che ci ha fornito. Certamente, si tratta di osservazioni molto importanti su cui riflettere. In particolare, a proposito del suo ultimo passaggio, relativo al fatto che si possa addirittura morire sul lavoro, vorrei aggiungere che proprio questo tema rappresenta un argomento molto importante all'interno del dibattito sul *dumping* sociale, in base al quale la tutela dei lavoratori deve essere perseguita anche in quei paesi dove normalmente ciò non avviene. Naturalmente, la tutela dell'integrità fisica del lavoratore è una conquista fondamentale per la persona.

Ci sono molti altri aspetti importanti cui lei ha accennato nel corso della sua relazione; così, per esempio, la questione dei marchi — che devono essere registrati — e dei brevetti. Lei ha citato anche l'esempio relativo alla dozzina di capi di biancheria intima importati con un valore dichiarato di 0,50 dollari. Ci sono poi camicie, già confezionate, che vengono importate con un valore dichiarato di 0,75 euro e maglioni con un valore dichiarato di un euro. Insomma, c'è una situazione molto difficile, soprattutto per determinate realtà.

Personalmente posso confermare che nella provincia di Bergamo — da cui provengo — il 51 per cento dei lavoratori dell'industria è impegnato nel settore manifatturiero e soffre molto per questa situazione. In particolare, solo nella nostra provincia, circa 9 mila persone hanno enormi difficoltà lavorative, su un totale di 24-25 mila addetti nel settore tessile.