



**Perché il Pci si è opposto all'accordo Telet tra Telettra e Italtel per una attività congiunta sul campo delle telecomunicazioni?**

In realtà il Pci non si oppose in linea di principio a un accordo fra Italtel e Telettra che desse maggior forza all'industria italiana delle telecomunicazioni nella ricerca di intese necessarie con partner internazionali. Il Pci si oppose per la precisione all'ipotesi societaria al loro prospetto e che prevedeva una partecipazione paritaria delle due aziende. Tale ipotesi era palesemente squilibrata rispetto alla dimensione reciproca delle due aziende contraenti che per fatturato e per capacità produttiva è all'incirca di tre a uno a vantaggio di Italtel. Nessun industriale privato farebbe un accordo simile con un altro industriale privato non si vede perché avrebbe dovuto farlo l'industriale pubblico. In quella soluzione societaria vedemmo un insidia che non un accordo alla pari si volesse ma una privatizzazione mascherata oltretutto senza pagare alcuni prezzi da parte della Fiat. Le vicende successive hanno con-

## Non c'è stata politica industriale. E' ora di averla

GIULIO QUERCINI

fermato in pieno la nostra preoccupazione. La pretesa della Fiat di scegliere non solo i propri dirigenti ma anche quelli indicati dal partner Italtel chiaramente emersa nel pretestuoso rifiuto opposto alla candidatura di Mansa Bellisano. Fece venire in luce che la Fiat concepiva la nuova Telet solo se le era assicurato il potere di comando. Se questa è la logica dei privati il nostro è che nessuna delle molte e necessarie intese fra pubblici e privati nasceranno ad andare in porto.

**Quale futuro il Pci ritiene utile**

**è possibile per le alleanze industriali delle partecipazioni statali nel campo delle telecomunicazioni?**

Definitivamente caduta l'ipotesi Telet ora l'Italtel ha l'esigenza stringente di realizzare da sola alleanze con uno dei grandi produttori internazionali. D'altronde e quanto Telettra giustamente sta facendo per la sua parte. La ricerca di alleanze internazionali è essenziale nel settore delle telecomunicazioni sia per l'esigenza dell'Italtel di

ricercare e progettare i sistemi della prossima generazione unendo gli sforzi nazionali di ricerca e sviluppo con quelli di qualcuno dei maggiori partner mondiali sia per la necessità di assicurarsi quote del mercato internazionale e non solo italiano. Con il mercato unico europeo tale necessità si farà ancora più stringente e le scelte vanno operate ora prima che i grandi oligopoli mondiali del settore abbiano definitivamente stabilizzato le loro alleanze e le rispettive quote di mercato. D'altra parte l'Italia pur dotata di aziende relativamen-

te piccole per quanto moderne ed efficienti rispetto ai maggiori concorrenti rappresenta uno dei mercati di maggior sviluppo futuro anche per la relativa arretratezza delle infrastrutture di comunicazione a distanza. In tali condizioni è possibile per l'Italtel contrattare un'intesa internazionale che salvaguardi l'autonomia progettuale e professionale dell'azienda e non si risolva in una subordinazione ad aziende di maggiori dimensioni e potenza finanziaria e di ricerca.

**In che misura è decisiva l'appartenenza all'Europa di un eventuale partner dell'Italtel?**

Non è un requisito determinante rispetto alla scelta che va compiuta. Infatti nel settore delle telecomunicazioni ognuno dei grandi produttori europei ha il problema di penetrare nel grande mercato americano. Ciò non significa che a giudizio del Pci la scelta deve essere necessariamente a favore di At. Occorre valutare bene le condizioni prospettate da ciascuno in un'ottica che tenga conto non solo delle migliori integrazioni fra le linee di prodotto e le tecnologie ma anche - lo ripeto - delle garanzie e di

autonomia di Italtel e degli spazi di mercato che si apriranno fuori d'Italia. D'altronde dovranno essere attentamente ponderate anche le conseguenze del nuovo accordo sulle imprese straniere già operanti in Italia e che sono sia Cit Alcatel che Ericsson che Siemens.

Sia di fatto che la scelta è urgente. Il Pci ha evitato fin qui di prendere posizione per questo o quel partner ritenendo la scelta di stretta valutazione manageriale. Ma è ormai evidente che tale scelta viene rinviata di mese in mese per le intromissioni di interessi politici e partitici del tutto impropri ed estranei. È giunto il momento che il ministro delle Partecipazioni statali presenti al Parlamento il quadro sintetico delle offerte ricevute e critici usati nel valutarle. Le motivazioni conclusive di una indicazione preferenziale da parte della Siet. Su questa base ogni forza politica di maggioranza o di opposizione potrà esprimere le proprie convinzioni alla luce del sole fuori dal guscio di ricatti reciproci fra ambizioni di potere dei partiti di governo che sta impantanando e paralizzando decisioni rilevanti e urgenti per l'intero sistema delle Partecipazioni statali.

## ITALCABLE E I NUOVI SERVIZI

Il mondo delle telecomunicazioni sta cambiando sia in termini di offerta che di domanda. È sempre crescente infatti la necessità di comunicare rapidamente, soprattutto da parte dell'utenza affaristica. Mentre è continua la diffusione dei nuovi servizi di telematica e di elettronica sofisticata, sia a livello nazionale che internazionale. La telecomunicazione internazionale infatti si sono fortemente sviluppate in tutto il mondo assumendo una insostituibile funzione per l'economia e l'evoluzione sociale e culturale dei paesi.

In questo contesto Italcable, l'azienda del gruppo Iri/Stet per le telecomunicazioni internazionali, occupa una posizione di primaria importanza sia per l'esperienza acquisita nel corso della sua attività di gestione dei servizi di base, sia per l'attenzione che la Società rivolge all'introduzione dei nuovi servizi a valore aggiunto in relazione all'evoluzione tecnologica e di mercato.

Fin dagli anni '70, Italcable ha approntato un suo sistema per la messaggistica elettronica Iri con oggi confluito nel Centro Servizi, che fornisce un'ampia gamma di servizi e prestazioni atte a soddisfare le più sofisticate esigenze di Telecomunicazioni.

Nel 1980 l'Azienda ha organizzato un Centro Software che sviluppa e vende sistemi Software su commissione ed ha realizzato importanti progetti per conto di Enti sia italiani che stranieri.

Consapevole dell'importanza del cambiamento in atto nel settore delle Telecomunicazioni, Italcable è dunque da tempo impegnata oltre che nel potenziamento della telefonia di base, anche nello sviluppo di servizi avanzati di Tlc che rappresenta non una importante occasione per l'Italia di raggiungere livelli di efficienza europei.

### MAGIC ON LINE

Dal novembre 1987 Italcable offre alla sua clientela un nuovo servizio a valore aggiunto: il Magic On Line (Multi Accesso Guidato all'Informazione Computerizzata) che consente l'accesso a oltre 1000 Banche Dati bibliografiche e documentistiche concernenti settori diversificati. Le banche dati sono ubicate per la maggior parte negli Stati Uniti ed il loro numero è destinato a salire ancora.

Si tratta di un servizio di importanza fondamentale e di grande utilità in quanto permette attraverso una via facilitata e preferenziale l'accesso ad una vera e propria biblioteca universale costantemente aggiornata, un archivio cui da oggi si possono rivolgere tutti.

Magic è di facile accesso. Tutte le informazioni sono trasmesse a chi le richiede per via telefonica e vengono visualizzate sullo schermo di un

terminale.

L'accesso al servizio è assicurato tramite la rete pubblica a commutazione di pacchetto Itapac.

Magic è poco costoso: sono previste 50.000 lire all'anno per l'abbonamento, mentre la tariffa per il collegamento al sistema è di 500 lire al minuto.

### MATRIX INTERWORKING TRA RETI

Matrix è un nuovo servizio della Italcable che consente l'accesso al telex tramite la rete pubblica a commutazione di pacchetto e rientra tra i prodotti e servizi offerti dal Centro Servizi Italcable. Matrix è un servizio utile per l'industria, il commercio ed il settore dei servizi.

Tutto ciò può essere fatto semplicemente con un personal computer, una linea telefonica avvalendosi delle facilities del Centro Servizi Telematici della Italcable.

Il servizio è utilissimo per tutti coloro che vogliono utilizzare il proprio personal computer per comunicare anche con il mondo telex esterno con una semplice gestione del processo comunicativo.

### NUOVI SERVIZI SPECIALI OPZIONALI DELLA TELEFONIA

Si tratta di servizi che Italcable ha lanciato di recente e sono il Numero Verde Internazionale, il Vip, la Traduzione in Linea e il Direct. Questi servizi sono rivolti ad una utenza prevalentemente di affari che è proprio quella da cui deriva la maggior richiesta di servizi di telecomunicazioni a valore aggiunto. In particolare proprio il Numero Verde Internazionale, il Vip, la Traduzione in Linea e il Direct sono servizi funzionali all'espansione dell'economia italiana all'estero in quanto favoriscono e facilitano le relazioni tra i paesi consentendo comunicazioni più agili e veloci.

### NUMERO VERDE INTERNAZIONALE

Il Numero Verde Internazionale, in funzione dal 1° aprile 1987, consente l'addebito automatico del

costo delle telefonate all'utente chiamato. In pratica un'Azienda dotata di un suo Numero Verde Internazionale può essere chiamata dai propri clienti all'estero e il costo della telefonata verrà automaticamente addebitato all'Azienda stessa.

Il Numero Verde Internazionale è di facile composizione: il cliente che desidera effettuare una chiamata ad un utente aderente al servizio all'estero selezionerà il prefisso 1678 seguito dalle 5 cifre identificative dell'abbonato. Il tutto al solo costo di uno scatto telefonico.

Per l'utente che aderirà al Numero Verde Internazionale sono previsti un canone di abbonamento generale al servizio di lire 132.000 + lire 105.000 mensili per ciascun paese con il quale ci si vuole collegare.

### SERVIZIO VIP

È un servizio studiato per le esigenze dell'uomo d'affari che viaggia e che vuole essere raggiunto in qualunque parte del mondo ed in qualsiasi giorno della settimana 24 ore su 24.

Si tratta di una vera e propria agenda gestita elettronicamente, una segreteria invisibile e puntuale che consente agli utenti di Vip di organizzare una serie di appuntamenti telefonici internazionali nel posto, nel giorno e all'ora voluta.

Per prenotarli bisogna contattare l'operatore Italcable tramite il 170 all'operatore si dovranno specificare l'ora e il numero all'estero presso il quale si vuole essere rintracciati, il numero in Italia o all'estero cui si vuole essere collegati e per finire il numero in Italia cui si deve addebitare la chiamata. Il costo dell'agenda è di L. 32.000 per un periodo massimo di 45 giorni durante i quali il cliente potrà apportarvi aggiunte e modifiche quali ulteriori prenotazioni, annullamento di chiamate, spostamenti degli appuntamenti. Al costo dell'agenda va aggiunto quello delle normali chiamate telefoniche.

Il costo delle conversazioni sarà fatturato come di norma dalla Sip, mentre il costo di gestione dell'agenda sarà fatturato direttamente dalla Italcable con cadenza bimestrale.

### TRADUZIONE IN LINEA

Questo servizio consente una conversazione telefonica tra due persone che non parlano la stessa

lingua grazie alla presenza di un interprete della Italcable che le assiste nel corso del colloquio.

Tale servizio fornito per l'inglese, l'arabo e il francese. L'interesse della clientela per questo servizio riscontrato nei primi mesi di attività (mediamente sono pervenute circa 1000 richieste al mese) fa prevedere in tempi brevi l'introduzione di altre lingue tra le quali lo spagnolo, il tedesco e successivamente anche il cinese e il russo.

La conversazione viene tradotta frase per frase dallo stesso operatore interprete che effettua la connessione.

Una caratteristica di questo servizio è che non si tratta esattamente di una traduzione simultanea. L'accavallamento delle voci, tipico di questa soluzione, non consentirebbe infatti ai due interlocutori di ascoltare saluti, inflessioni, insomma di seguire il tono generale della conversazione al di là del significato di ciascuna parola.

Il servizio è disponibile dalle 8.00 alle 21.00, dal lunedì al venerdì, avrà un costo realmente basso: 1 minuto di traduzione costa infatti 3.000 lire per l'inglese e il francese e 4.000 lire per l'arabo. A questa cifra va aggiunto il costo del normale traffico telefonico in Tso person to person.

### ITALY DIRECT

Italy Direct è un modo facile e veloce per parlare con l'Italia. Mediante la selezione di un numero telefonico particolare si raggiunge direttamente un assistente Italcable in Italia che provvederà a collegare l'utente chiamante con il numero e la persona richiesta. La selezione del numero specifica non comporta alcun costo per chi chiama. Il costo delle conversazioni sarà addebitato in Italia al numero telefonico chiamato (collect) alle tariffe vigenti.

Italy Direct è stato studiato per le esigenze degli italiani che viaggiano.

A tutti viene offerta la possibilità di collegarsi rapidamente e in modo diretto con un assistente Italcable. Vengono così superate le incomprensioni linguistiche che spesso insorgono quando si comunica con l'operatore del paese in cui ci si trova.

Italy Direct è attualmente disponibile dall'Australia selezionando 0014 881 390, dal Giappone 0039 391, dagli Usa 1 800 543 7662, da Hong Kong 008 1391.

A Italy Direct si può accedere da qualsiasi apparecchio telefonico, compresi quelli pubblici. Apparecchi telefonici speciali che si trovano negli aeroporti, Hotels, centri commerciali, posti telefonici pubblici sono a disposizione degli utenti in Argentina, Corea del Sud e Cina popolare.