

Intervista a G. Battista Zorzoli

«Tariffe in su se c'è il privato nell'elettricità»



Sulle privatizzazioni il professore Giovanni Battista Zorzoli consiglia d'amministrazione dell'Enel ha idee molto chiare: la nazionalizzazione delle industrie elettriche ha comportato grandi benefici per il paese. I famosi 15 milioni miliardi che si pensa di incassare trasformando in Spaa enti e imprese dello Stato sotto un grande libro dei sovrini. Una possibile e accettabile via è questa e rappresentata dalla trasformazione in *public company*.

Il ministro Carli ritiene un grave errore storico la nazionalizzazione dell'industria elettrica. Altri sostengono che i settori strategici devono rimanere pubblici poiché solo un ente pubblico come l'Enel può decidere in merito a energia, tariffe e politica energetica. Cosa ne pensa?

All'epoca della nazionalizzazione delle imprese elettriche, il ministro Carli, allora governatore della Banca d'Italia, ha contribuito e collaborato attivamente alla stesura del disegno di legge, in particolare per quanto riguarda le modalità di rimborso ai privati. Il caso delle aziende che operano nel settore energia è l'unico citato esplicitamente dalla Costituzionalità all'articolo 43. Si stabilisce, infatti, che a fini di utilità generale la legge può riservare o trasferire allo Stato mediante esproprio de-

terminate imprese o categorie di imprese. Non vedo l'Enel come un relitto del socialismo reale, bensì come una realizzazione non obbligatoria di un dettato costituzionale. Non intendo che la nazionalizzazione sia stata un errore e a proposito voglio citare *Il Sole 24 Ore*, organo della Confindustria, favorevole alle privatizzazioni: «L'Enel è un ente che continua ad aumentare la produttività, quindi efficiente». Aggiungo, inoltre, che l'esercizio 1990 è stato chiuso con un risultato di gestione superiore ai 5.000 miliardi, che a fine 1991 saranno 5.400. Grazie alla nazionalizzazione, inoltre, è proceduto alla totale elettrificazione del paese. In sostanza, posso dire che si possono cambiare idee e politica, ma non dicendo che è sbagliato ciò che è stato fatto prima.

Quale spazio c'è per i privati nel settore elettrico ed energetico e, soprattutto, il loro ingresso potrebbe a un'offerta di un servizio più efficiente e competitivo? Il meccanismo di formazione dei prezzi nel settore elettrico è diverso da altri, per esempio quello dei formaggi, dove il ruolo del mercato è ovvio. Nel caso delle tariffe elettriche non si possono applicare autentiche regole di mercato, e questo comporta la necessità di controlli dall'esterno. Il principio dell'accordo di programma (tariffe legate all'andamento del costo della vita e

già privatizzato, le società regionali hanno un criterio di questo genere perché non hanno saputo trovarne un altro se si realizza un incremento di produttività si guadagna, se no si perde).

Dov'è allora la possibilità di concorrenzialità?

Un mercato può esserci nel settore della produzione, tanto è che la legge 9 del 1990 prevede espresamente modalità di liberalizzazione nella produzione, che è positiva purche abbassi i costi di produzione. Purtroppo l'interpretazione che si tende a dare rischia di portare al paradosso che l'ingresso dei privati porterà ad aumenti. Faccio un esempio: si indica una gara tra Enel e privati per la costruzione di una centrale con determinate caratteristiche e vince chi offre condizioni migliori questo sarebbe il vero mercato. Ciò prescinde dalla natura proprietaria del sistema di distribuzione e trasmissione dell'energia, che per sua natura è definito monopolio. Sulla produzione quindi già la legge 9 liberalizza, quindi si tratta di procedere in modo, se mi è consentito, più mercantistico, per il resto è una questione di regime di proprietà ciò che è stato fatto prima.

La vendita di enti e imprese pubbliche viene valutata come una delle misure necessarie per risalire il bilancio dello Stato. Qual è il suo parere?

Il decreto attualmente in discussione in Parlamento prevede la possibilità di trasformazione in Spaa di enti e imprese pubbliche, ma i privati avranno interesse a comprare? Oggi le tariffe sono definite in modo tale che costi e ricavi si pareggiano (l'anno scorso l'utile è stato di 212 miliardi): se si mettono in vendita le azioni, occorrerebbe aumentare le tariffe mediamente del 20-30%, ma questa misura non passerebbe facilmente, e soprattutto sarebbe difficile realizzare un aumento equamente distribuito. C'è l'ipotesi di rivolgersi a un azionariato diffuso

o, e molti fornitori dell'Enel sarebbero disposti a prendersi il 3% delle azioni, considerato che l'Enel investe per 8.000 miliardi l'anno (11.000 nel 1992), ma si stabilirebbe di fatto un criterio di comunità, non so quanto conveniente per la trasparenza delle commesse e l'abbattimento dei costi. Ci sarebbe un'altra possibilità accettabile cedere ai privati su scala di *public company* il 49% del capitale lasciando però i soldi incassati all'Enel. Il valore dell'Enel sul mercato delle azioni può essere stimato in 30.000 miliardi, metà dei quali andrebbero ai privati. Così facendo si dimezzerebbe l'indebitamento, si creerebbero utili per lo Stato valutabili intorno a 1.200-1.300 miliardi all'anno invece di vendere il capitale e si introdurrebbe un'interessante alternativa per i risparmiatori rispetto a Bot e Cct. Il fatto poi che con le privatizzazioni si realizzino 15.000 miliardi per le casse dello Stato resta un libro dei sogni in Gran Bretagna con una Borsa non asfittica come la nostra ci sono voluti quattro anni, consentendo l'acquisto anche a gruppi stranieri e collocando 6.000 miliardi l'anno.

Il privato garantirebbe finalmente presente che per lo stesso governo la privatizzazione dovrebbe servire a raccogliere denaro e potrebbe chiamarsi legittimamente *dismissione*, vendita al miglior offerto?

Quindi: a Telecom hanno la sicurezza che dopo il passaggio alla Stet della rete telefonica fondamentale, ora di proprietà statale, il passo successivo sarà la possibilità per altre società di offrire gli stessi servizi della Sip o almeno uno di questi. Anche alla Stet e alla Sip sembra ormai ritenere vicino il momento dell'ingresso dei concorrenti e vi si preparano. Proprio in questi giorni la Sip ha varato l'ennesima ri-strutturazione dell'impresa. La Sip è

□ P.V.



«Nel pubblico non c'è solo inefficienza»

SIMONA VETTRAINO

Su questo tema delle privatizzazioni abbiamo chiesto un parere all'ingegnere Vito Gamberale della Sip, amministratore delegato.

Sulle privatizzazioni le posizioni sono diverse. Tante le possibili alternative. L'avv. Agnelli ha chiarito già da qualche tempo che gli industriali non accettano «privatizzazioni fasulle», con il 9% ai privati e il 51% ancora in mano agli amministratori pubblici e ai politici. Come affrontare le privatizzazioni? Bisognerebbe stabilire norme precise e fissare «paletti» o piuttosto fornire sole indicazioni di massima?

Va assolutamente respinta l'impostazione manichea che si va affermando, secondo la quale tutto ciò che è privato è positivo, mentre il pubblico sarebbe la concentrazione di tutte le negatività. Esistono capacità dimostrate e riconosciute e incapaci clamorosamente evidenti sia nell'imprenditoria pubblica che in quella privata. Ma il ruolo che le aziende a partecipazione statale e il management che le ha gestite l'anno scorso nel nostro Paese non può essere dimenticato e meritato come da qualche tempo si cerca sempre più spesso di fare. Le aziende state e gestite con imprenditoria privata possono essere confuse con un pezzo di so-

cialismo reale», soprattutto quando dimostrano che efficienza e redditività non sono esclusiva degli operatori privati. La verità è che tale disputa sta diventando sterile, perché non esiste alla base della polemica sulla privatizzazione alcun progetto industriale. Per quanto mi riguarda, poi, posso dire di aver sempre realizzato nella mia vita lavorativa privatizzazioni senza tanti clamori e senza proclami ideologici, sia alla Gepi che all'Eur dove negli anni passati è stata privatizzata una delle più importanti realtà italiane del settore tessile «abbigliamento» (Lanerossi). Tutto ciò è stato però realizzato sulla base di precisi e rigorosi piani industriali, prospettati dal fiore all'occhiello dell'imprenditoria privata, sulla base di progetti seri e di valutazioni altrettanto serie.

Le esperienze inglesi, francesi e tedesche cosa possono insegnarci?

Alla base delle esperienze straniere, di privatizzazione, che peraltro riguardano essenzialmente la Gran Bretagna, perché le situazioni di Germania e Francia sono molto articolate e meno «private» di quanto si creda sono sempre stati progetti industriali con obiettivi chiari e una attesa e senza difese degli interessi della proprietà e quindi dello Stato e che hanno comportato sensibili goodwill per il venditore. C'è da aggiungere che in Italia non sembra

esistere oggi la reale disponibilità di capitale privato necessario alle privatizzazioni di cui si va parlando a ruota libera, occorrerebbero diverse decine di migliaia di miliardi. Da noi non c'è una capacità dei privati che consenta iniziative di tale portata economica. Lo dimostrano i limitatissimi scambi di Borsa.

E giusto vendere e cose? Da più parti si fa notare che se lo Stato dà via aziende sane e perdenti, ma da altra parte, chi comprerà il peggior, chi si accollerà società?

L'impostazione a mio avviso corretta è quella già esposta in precedenza. Non è una questione ideologica. In Italia abbiamo esempi di aziende pubbliche risanate dall'intervento privato e, tutta la storia delle partecipazioni statali lo può dimostrare, aziende private malandate risanate dall'imprenditoria pubblica (ad es. Nuovo Pignone).

C'è chi pensa a partners stranieri soprattutto per l'Alitalia e Sip. Qual è il vostro giudizio?

Anche in questo caso si tende alla guerra ideologica e alla disinformazione. Il capitale straniero è già pre-

sente in maniera significativa, sia in Sip che in Stet. Se si tiene poi conto che il 60% delle azioni Sip è posseduto da Stet, che quest'ultima è a sua volta posseduta al 69% dall'In e che il restante capitale è flottante in Borsa, ne deriva che Sip è già ampiamente «non pubblica». Una quota consistente del nostro capitale (30% circa) appartiene, tra l'altro a 67.000 piccoli azionisti, di cui 16.000 dipendenti dell'azienda.

C'è chi vorrebbe scardinare il monopolio Sip nel settore della radiotelefonistica. Sarà possibile?

Sul Radiomobile: la posizione della Sip e di tutti i sistemi Iri-Stet è chiara ed è stata più volte pubblicamente ribadita dai vari responsabili del Gruppo. La nostra convenzione con lo Stato scade nel 2004. Questa data è garantita dalla legge. Non amiamo nascondersi dietro norme giuridiche, ma non possiamo assolutamente ignorarle, soprattutto quando discipliniamo i rapporti di Società quotate in Borsa. Le regole del gioco possono anche essere ridiscusse e modificate, ma occorre rispettare e tutelare gli interessi del-

l'azienda, dei suoi azionisti e del sistema nel suo complesso, proprio come è prassi in un sistema competitivo. Ciò significa che un eventuale secondo gestore dovrà trattare col sistema Sip/Stet il valore che l'attuale unicita di concessione rappresenta, forma restando la necessità prioritaria di fissare delle regole chiare e valide per tutti e stabilire i criteri per selezionare i vari aspiranti e sceglierne uno. La Sip, come ovvio, ha il dovere di tutelare i propri azionisti, in particolare quelle migliaia di piccoli risparmiatori, remunerando opportunamente il capitale. Abbiamo realizzato in Italia una delle reti mobili più efficienti d'Europa: lo dimostra ampiamente il successo commerciale del servizio, copriamo il 70% del territorio nazionale e il 90% della popolazione residente. I problemi ci stanno emergendo nelle grandi aree metropolitane dipendendo dalla scarsità delle frequenze disponibili, ma sono in via di soluzione, attraverso la destinazione ad usi civili di frequenze finora utilizzate dal ministero della Difesa (cosa già avvenuta negli altri paesi europei). Per il servizio radiomobile abbiamo le tariffe più basse d'Europa, cosa riconosciuta anche nella recente, e per certi versi singolare, presa di posizione della autorità antitrust sull'argomento. La sensazione che abbiamo noi è che il secondo gestore, specie nel Regno Unito e in Francia, è scritto a tenere alle tariffe, ma non ha certo migliorato la qualità del servizio.

Due casi concreti: Stet e Sip

E se il mercato fosse più lontano di quanto si pensi?

RENZO STEFANELLI

dell'autonomia responsabilità sarebbe anche più drastico, la fuga di capitali, un reale stimolo all'innovazione tecnologica. Questa è la fonte maggiore di costi. Poiché è probabile che l'apertura a nuove imprese avvenga prima nel radiomobile e poi, semmai, nelle comunicazioni via satellite, le prospettive di una strategia innovativa nella rete di comunicazione terrestre appare affatto beni vasta il mercato, la concorrenza effettiva sono più lontani di quanto si dica.

Un esempio? Prendiamo la decisione di portare l'anticipo per gli abbonamenti ai telefoni da 200 a 500 mila lire. In sé, dice poco. Qualunque contratto può prevedere anticipi.

Ma quanti riescono a vendere servizi facendosi pagare anticipi sui consumi? Orunque il consumatore ha alternative reali di scelte: il servizio si paga a consuntivo. Fare una specie di polizza sull'eventuale insolvenza dell'utente è semmai affare di chi vende il servizio. Con l'antico, l'eventuale insolvenza viene messa a carico della generalità dell'utente. La Sip può persino trascinare di fare le azioni appropriate per preventire e recuperare. Quelle di stile imprenditoriale, quelle di elasticità nel trasferire i costi sulla utenza in un non-mercato.

Decentrato, dunque, e obiettivo di mettere testa in quella parte della cinquemila quadri Sip che è sempre a detta di chi conosce l'impresa dall'interno - sono invece i privati, talvolta precocemente, dietro le scrivanie. Cambia l'organizzazione sull'esempio inglese. Ecco un caso concreto in cui si potrà giudicare, al di là delle corine fuorilegge, quale sarà in Italia la politica di privatizzazione. A destra, la Sip - crei società filiali per fare la concorrenza a se stessa, mettendo in scena una concorrenza nell'offerta che non c'è. Perché in Inghilterra la concorrenza ancora non c'è. Con Telecom provvedendo a molteplici servizi, la divisione telefonica pubblica che si organizza pure su base territoriale.

Decentrato, dunque, e obiettivo di mettere testa in quella parte della cinquemila quadri Sip che è sempre a detta di chi conosce l'impresa dall'interno - sono invece i privati, talvolta precocemente, dietro le scrivanie. Cambia l'organizzazione sull'esempio inglese. Ecco un caso concreto in cui si potrà giudicare, al di là delle corine fuorilegge, quale sarà in Italia la politica di privatizzazione. A destra, la Sip - crei società filiali per fare la concorrenza a se stessa, mettendo in scena una concorrenza nell'offerta che non c'è. Perché in Inghilterra la concorrenza ancora non c'è. Con Telecom provvedendo a molteplici servizi, la divisione telefonica pubblica che si organizza pure su base territoriale.

Quanti appoggiano le privatizzazioni senza prima chiedersi se c'è o no un mercato dovrebbe riflettere. La qualità ed i costi delle telecomunicazioni sono importantissimi per l'economia delle imprese come di quelle persone. È ingenuo però cercare la riduzione dei costi nella presenza di un certo numero di imprese. Vi sono decine di settori in cui, pur essendo presenti molte imprese, tutte private o miste, opera di fatto la pre-partizione della domanda, non il mercato. Ovvio: è il

mercato delle vacche, chiedendo all'ombra delle feste logiche di Leon Brittan.

Il «modello Telecom», che prevede di vendere miliardi a utenti, avrà una socializzazione di prezzo dicono i conservatori. Le azioni di Telecom dallo Stato sotto costo, sarà mediamente comprate, sarà dunque rivenduta. Il Stato non c'è a conoscere a Te fare elevati profitti. Ecco il Stato regolatore, che regge in funzione di un livello abbastanza elevato da innescare in massa delle aziende fra i piedi un colosso incapace di investire autonomo. Lo Stato, una più, che rimette al primo profitto di chi vende il secondo il rapporto dei servizi.

Questo tipo di analisi è in causa nella privatizzazione dell'ingresso in presta. Ci dice soltanto che evitere il discorso sul Sip, impresa privata, non capitalizzarsi adeguatamente mercato e utilizzarlo per ottenere la posizione di elasticità nel trasferire i costi sulla utenza in un non-mercato.

Cosa vietava alla Stet, nel quadro dei suoi accordi con Att, fare venire gli americani in Italia in cambio di presenza sul mercato americano? Il risultato è sempre la spartizione dell'utenza, la concorrenza, la divisione telefonica pubblica che si organizza pure su base territoriale. Cosa vietava alla Stet, nel quadro dei suoi accordi con Att, fare venire gli americani in Italia in cambio di presenza sul mercato americano? Il risultato è sempre la spartizione dell'utenza, la concorrenza, la divisione telefonica pubblica che si organizza pure su base territoriale.

L'analisi ci dice che la concorrenza tecnologica - cavo radiotelefono - non basta: bisogna creare alternative. Ci dice che in quei in altri settori una impresa aperta al mercato, non nascosta solo dal giro di reati, realizza una concorrenza.

Cosa vietava alla Stet, nel quadro dei suoi accordi con Att, fare venire gli americani in Italia in cambio di presenza sul mercato americano? Il risultato è sempre la spartizione dell'utenza, la concorrenza, la divisione telefonica pubblica che si organizza pure su base territoriale.

Avviamento, crescita interna, acquisizioni, alleanze, denazionalizzazione dell'attività sono le vie per realizzare un gruppo «multidominio» di aziende che presidiano settori di mercato, competenze, aree geografiche e hanno profondi legami tra loro.

Il mercato si evolve verso una sempre maggiore qualità del servizio, richiesta dal cliente ed offerta dal fornitore. A questa risposta sono, naturalmente, soggette anche le aziende, che sono le aziende controllate. E bene precisare che l'autonomia va intesa in senso esteso, in quanto alla azienda cliente vengono forniti il controllo, l'informazione, l'integrazione dei mezzi fisici e delle informazioni utilizzate per la formazione del valore aggiunto. Un secondo concetto da chiarire è che le forniture non consistono solo in grandi sistemi «chiavi in mano», o, all'estremo opposto, in «prodotti». ma si riferiscono ad un continuo di prodotti servizi e sistemi che, per progressive fasi successive, consentono l'adeguamento della «produzione» dell'azienda cliente alle richieste del mercato.

I settori di attività che costituiscono il mercato del Gruppo Elsag Bailey sono le aziende, gli enti, di servizi e le aziende industriali. Nell'ambito delle prime la presenza è particolarmente rilevante. Negli enti di servizi postali, negli enti di aziende distributori di energia elettrica, negli enti di aziende di distribuzione di fluidi (acqua, gas, vapore...). Nell'ambito delle aziende industriali il Gruppo Elsag Bailey controlla la Divisione Controllo Industriale e la Divisione Controllo Processi della francese Schlumberger chiamata Elsag Bailey Seren, operanti nel controllo di processi di fabbricazione. Vene quindi decisa, con il passaggio del settore navale alla Alenia e della Sip Biomedica alla Finmeccanica, la focalizzazione delle attività Elsag nella «automazione», automazione dei servizi ed automazione industriale. La focalizzazione è anche sui tecnologie impiegate, che sono per molti aspetti comuni e complementari nelle diverse attività. Per sottolineare l'integrazione del mondo Bailey in questo Elsag, la Società delibera il cambiamento della ragione sociale in «Elsag Bailey spa».

Attualmente la Elsag Bailey è presente, direttamente o con le controllate, in 49 paesi con 15 società, 4 joint venture, 32 agenti, 3.000 persone lavorano in Italia, oltre 2.000 negli Usa, 700 in Francia, 550 in Canada, 500 in Giappone, 300 in Australia.