Tabella 8 - Dotazione organica e unità di personale in servizio al 31 dicembre 1997

Liv.prof.	PROFILO	DOTAZIONE ORGANICA O.G.S.	PERSONALE IN FORZA
AREA AMMINISTRATIVA			
III	DIRIGENTE	2	2
IV	FUNZIONARIO	3	2
V	FUNZIONARIO	4	3
V	COLLABORAT. AMM.	3	3
VI	COLLABORAT. AMM.	4	3
VII	COLLABORAT. AMM.	5	2
VII	OPERATORE AMM.	2	1
VIII	OPERATORE AMM.	2	3
IX	OPERATORE AMM.	2	0
IX	AUSILIARIO AMM.	0	0
	TOTALE	**27**	**19**
AREA RICERCA E TECNICA			
I	DIRIGENTE RICERCA	7	2
I	DIRIGENTE TECNOLOGO	3	0
II	PRIMO RICERCATORE	20	13
II	PRIMO TECNOLOGO	7	2
III	RICERCATORE	24	14
III	TECNOLOGO	8	5
IV	COLLABORATORE TER	14	9
V	COLLABORATORE TER	19	19
VI	COLLABORATORE TER	21	17
VI	OPERATORE TECNICO	6	3
VII	OPERATORE TECNICO	9	6
VIII	OPERATORE TECNICO	13	5
VIII	AUSILIARIO TECNICO	1	0
IX	AUSILIARIO TECNICO	2	0
X	AUSILIARIO TECNICO	3	3
	TOTALE	**157**	**98**
	TOTALE GENERALE	**184**	**117**

Tabella 9 - Personale non di ruolo in servizio al 31 dicembre 1997

PERSONALE ASSUNTO AI SENSI DELL'ART. 36 LEGGE 20/3/1975 N. 70		
(contingente previsto n. 18 unità)		
Livello professionale	profilo	in forza
III	RICERCATORE	7
II	PRIMO RICERCATORE	1
III	TECNOLOGO	2
I	DIRIGENTE TECNOLOGO	1
	TOTALE	**11**

PERSONALE ASSUNTO AI SENSI DELL'ART. 23 DPR 171/91		
(contingente previsto n. 18 unità)		
Livello professionale	profilo	in forza
III	RICERCATORE	8
III	TECNOLOGO	2
VI	COLLABORATORE TER	1
VIII	OPERATORE TECNICO	1
	TOTALE	**12**

Tab 10 - Indennità di anzianità del personale in servizio all'OGS (31.12.97

qualifica professionale	livello	decorrenza	mesi maturati	anni maturati	totale mesi maturati	indennità di anzianità
PERSONALE DI RUOLO						
aus. tec.	10	apr-94	9	3	45	5.737.160
aus. tec.	10	dic-97	1	0	1	115.133
aus. tec.	10	nov-97	2	0	2	230.267
coll. amm.	6	dic-82	1	15	181	31.919.419
coll. amm.	5	feb-81	11	16	203	40.651.281
coll. amm.	6	set-81	4	16	196	34.889.067
coll. amm.	5	feb-81	11	16	203	40.651.281
coll. amm.	7	feb-81	11	16	203	31.475.533
coll. amm.	5	feb-81	11	16	203	40.651.281
coll. amm.	6	gen-86	12	11	144	24.460.080
coll. amm.	7	lug-82	6	15	186	28.577.986
coll. ter	6	mag-92	8	5	68	11.523.484
coll. ter	4	dic-65	1	32	385	97.355.480
coll. ter	5	mar-70	10	27	334	74.024.913
coll. ter	6	nov-81	2	16	194	34.218.542
coll. ter	6	feb-81	11	16	203	36.630.687
coll. ter	5	gen-74	12	23	288	62.616.549
coll. ter	5	nov-81	2	16	194	39.572.558
coll. ter	5	feb-81	11	16	203	41.090.729
coll. ter	6	gen-86	12	11	144	26.172.817
coll. ter	5	feb-81	11	16	203	41.457.257
coll. ter	6	ago-94	5	3	41	6.759.519
coll. ter	4	set-66	4	31	376	94.411.951
coll. ter	5	giu-71	7	26	319	67.259.064
coll. ter	4	giu-68	7	29	355	88.451.821
coll. ter	5	feb-94	11	3	47	9.391.281
coll. ter	6	apr-82	9	15	189	33.251.308
coll. ter	6	mar-94	10	3	46	7.583.851
coll. ter	5	nov-84	2	13	158	31.658.656
coll. ter	5	apr-77	9	20	249	51.091.320
coll. ter	5	feb-84	11	13	167	32.671.738
coll. ter	5	mag-82	8	15	188	37.715.058
coll. ter	6	gen-84	12	13	168	28.874.218
coll. ter	6	ott-81	3	16	195	33.990.030
coll. ter	5	mar-81	10	16	202	40.669.515
coll. ter	6	gen-86	12	11	144	25.002.817
coll. ter	5	mag-72	8	25	308	67.261.494
coll. ter	4	mar-68	10	29	358	89.411.866
coll. ter	5	feb-81	11	16	203	41.555.010
coll. ter	6	ago-94	5	3	41	6.759.519
coll. ter	5	feb-81	11	16	203	41.066.300
coll. ter	4	gen-74	12	23	288	69.607.013
coll. ter	4	mar-71	10	26	322	80.540.262
coll. ter	6	apr-81	9	16	201	35.144.752
coll. ter	6	feb-84	11	13	167	28.702.348
coll. ter	6	feb-94	11	3	47	7.907.600
coll. ter	6	gen-84	12	13	168	28.874.218
coll. ter	5	gen-77	12	20	252	52.980.855
coll. ter	4	feb-70	11	27	335	83.518.339
coll. ter	4	mag-65	8	32	392	99.562.067
coll. ter	5	gen-86	12	11	144	28.102.708

Tab 10 - Indennità di anzianità del personale in servizio all'OGS (31.12.97

qualifica professionale	livello	decorrenza	mesi maturati	anni maturati	totale mesi maturati	indennità di anzianità
coll. ter	6	dic-81	1	16	193	33.623.991
coll. ter	4	lug-65	6	32	390	98.677.755
coll. ter	6	ago-94	5	3	41	6.759.519
coll. ter	5	lug-71	6	26	318	70.321.229
coll. ter	5	gen-84	12	13	168	32.887.594
dir. amm.	3	mar-93	10	4	58	19.595.328
dir. amm.	3	mar-95	10	12	154	49.133.481
dir. gen.	2	dic-96	1	1	13	12.166.140
funz. amm.	5	ago-74	5	23	281	59.606.351
funz. amm.	5	feb-84	11	13	167	32.424.229
funz. amm.	4	feb-81	11	16	203	46.450.428
funz. amm.	4	nov-85	2	12	146	31.788.123
funz. amm.	5	giu-68	7	29	355	78.873.965
op. amm.	8	apr-80	9	17	213	31.443.489
op. amm.	8	feb-77	11	20	251	37.410.016
op. amm.	8	gen-97	12	0	12	1.610.318
op. amm.	7	set-76	4	21	256	42.965.423
op. tec.	7	feb-87	11	10	131	19.683.035
op. tec.	7	apr-94	9	3	45	6.915.451
op. tec.	6	feb-77	11	20	251	45.503.614
op. tec.	8	dic-86	1	11	133	18.231.413
op. tec.	8	apr-87	9	10	129	18.122.252
op. tec.	6	dic-69	1	28	337	66.228.964
op. tec.	7	ago-82	5	15	185	28.897.541
op. tec.	6	mar-75	10	22	274	53.287.213
op. tec.	7	feb-84	11	13	167	26.402.493
op. tec.	7	apr-81	9	16	201	31.668.976
op. tec.	8	apr-80	9	17	213	30.696.763
op. tec.	8	mar-84	10	13	166	23.146.509
op. tec.	7	feb-84	11	13	167	25.814.514
op. tec.	8	set-84	4	13	160	22.252.717
ricercatore	3	gen-77	12	20	252	86.469.957
ricercatore	2	mar-84	10	13	166	63.337.378
ricercatore	3	gen-91	12	6	84	27.696.173
ricercatore	2	gen-97	12	0	12	3.878.119
ricercatore	1	apr-94	9	3	45	21.082.143
ricercatore	3	gen-82	12	15	192	63.144.644
ricercatore	3	feb-81	11	16	203	69.540.887
ricercatore	3	feb-84	11	13	167	51.853.389
ricercatore	3	lug-80	6	17	210	81.042.974
ricercatore	2	giu-70	7	27	331	162.696.876
ricercatore	3	feb-71	11	26	323	133.863.865
ricercatore	2	lug-96	6	1	18	5.298.158
ricercatore	2	feb-81	11	16	203	97.381.340
ricercatore	2	apr-81	9	16	201	80.319.305
ricercatore	3	gen-84	12	13	168	44.431.747
ricercatore	3	mar-84	10	13	166	51.542.890
ricercatore	3	feb-81	11	16	203	54.085.045
ricercatore	3	set-66	4	31	376	123.658.296
ricercatore	3	feb-81	11	16	203	66.762.325
ricercatore	2	dic-76	1	21	253	109.659.719
ricercatore	2	ott-67	3	30	363	178.425.889
ricercatore	2	ago-73	5	24	293	132.283.084
ricercatore	2	mar-81	10	16	202	85.378.539

Tab 10 - Indennità di anzianità del personale in servizio all'OGS (31.12.97

qualifica professionale	livello	decorrenza	mesi maturati	anni maturati	totale mesi maturati	indennità di anzianità
ricercatore	2	mar-81	10	16	202	85.378.539
ricercatore	1	feb-75	11	22	275	169.518.150
ricercatore	2	gen-84	12	13	168	67.975.819
ricercatore	3	gen-84	12	12	156	48.437.896
ricercatore	3	gen-77	12	20	252	86.469.957
ricercatore	2	feb-77	11	20	251	114.582.786
tecnologo	2	mar-81	10	16	202	86.974.199
tecnologo	3	gen-77	12	20	252	86.469.957
tecnologo	3	giu-84	7	13	163	50.611.392
tecnologo	2	gen-84	12	13	168	64.100.479
tecnologo	3	lug-91	6	6	78	25.652.512
tecnologo	3	mar-94	10	3	46	12.039.910
tecnologo	3	gen-83	12	14	180	44.648.943
			TOTALE PARZIALE			5.933.080.115
PERSONALE ASSUNTO EX. ART. 36						
ricercatore	3	mag-96	8	1	20	4.347.406
ricercatore	3	gen-94	12	3	48	11.024.551
ricercatore	3	ago-94	5	3	41	9.416.804
ricercatore	2	set-94	4	3	40	13.618.283
ricercatore	3	set-94	4	3	40	9.187.126
ricercatore	3	set-94	4	3	40	9.187.126
ricercatore	3	apr-96	9	1	21	4.564.777
ricercatore	3	set-93	4	4	52	12.230.799
ricercatore	3	lug-95	6	2	30	6.521.109
tecnologo	3	dic-97	1	0	1	217.370
tecnologo	1	set-94	4	3	40	17.093.593
			TOTALE PARZIALE			97.408.945
PERSONALE ASSUNTO EX. ART. 23						
coll. ter	6	set-97	4	0	4	659.465
op. tec.	8	gen-97	12	0	12	1.610.318
ricercatore	3	nov-93	2	4	50	11.760.383
ricercatore	3	gen-94	12	3	48	11.289.968
ricercatore	3	ago-96	5	1	17	3.695.295
ricercatore	3	mag-97	8	0	8	1.738.963
ricercatore	3	giu-97	7	0	7	1.521.592
ricercatore	3	ago-96	5	1	17	3.695.295
ricercatore	3	mag-97	8	0	8	1.738.963
ricercatore	3	apr-97	9	0	9	1.956.333
tecnologo	3	mar-96	10	1	22	4.782.147
tecnologo	3	nov-96	2	1	14	3.043.184
			TOTALE PARZIALE			47.491.907
			TOTALE GENERALE			**6.077.980.968**

XI. Rapporti con la Società controllata e variazioni intervenute nella partecipazione

La Discovery Geophysical Services (DGS) è una società promossa nel 1991 dall'OGS, che detiene il 49% del capitale sociale (ammontante complessivamente a lire 1.300.000.000), con lo scopo di sviluppare e fornire servizi di geofisica per la ricerca e l'industria. Gli interventi possibili riguardano l'individuazione di risorse energetiche e minerarie, l'oceanografia ambientale applicata alle opere di ingegneria del mare, la geofisica ambientale.

Nel C.d.A. della società l'OGS è attualmente rappresentato dal dr Lorenzo Papais, il quale svolge le funzioni di vicepresidente, e dall'ing. Sergio Persoglia. Il Presidente del Collegio dei sindaci è il dr Paolo Marchesi, designato dall'OGS.

L'attività prevalente svolta dalla DGS è stata l'effettuazione di prospezioni geofisiche mediante sismica a riflessione, finalizzate alla ricerca di idrocarburi e commissionate da compagnie petrolifere. Essa opera mediante squadre operative: strutture organizzative "a progetto" che agiscono con autonomia sul territorio secondo direttive emanate dalla sede centrale e che hanno una consistenza che può superare le 50 unità di personale, i 30 autoveicoli di vario tipo, per i trasporti di uomini e materiali e per l'energizzazione, e strumentazioni geofisiche con valore ben superiore al miliardo di lire.

La DGS ha chiuso gli esercizi 1991, '92, '93 con un modesto attivo. A partire dal 1994, chiuso con un primo piccolo passivo, la società riscontra difficoltà operative a seguito della caduta verticale del mercato dei servizi geofisici in Italia, conseguente alla diminuzione di quasi ¾ delle attività di prospezione commissionate dall'AGIP. Tale riduzione comporta una forte concorrenza con le altre contrattiste geofisiche in Italia ed un forte calo dei prezzi, situazione questa che perdura tuttora. Nel contempo erano sorte difficoltà interne fino al giorno del fallimento Tripcovich, che controllava la TRIPNAVI S.p.A., socio di maggioranza della DGS. La TRIPNAVI viene rilevata dalla OCEAN S.p.A.

Gli affari societari non vanno affatto bene, nulla viene fatto per il rilancio, anzi, la DGS perde competitività e credibilità presso i clienti e chiude il 1995 in rosso. Le perdite continuano ad aumentare durante i primi 6 mesi del '96, quale contraccolpo del negativo secondo semestre 1995, e per

scarsa produttività nell'esecuzione e scarsa remunerabilità dei contratti ancora in atto. Nel frattempo la TRIPNAVI ricerca un nuovo socio da inserire nella compagine societaria, possibilmente con ampie competenze nei servizi geofisici, con cui poter predisporre un serio piano di rilancio. L'OGS non esercita diritti di prelazione e prende atto di questa iniziativa che sfocia alla fine con l'uscita della TRIPNAVI, la quale vende tutte le sue quote al sig. Di Marzo, amministratore unico di due società: GEOTEC (servizi per la topografia e la perforazione) e SIMEC (servizi per la meccanica), con le quali la DGS aveva avuto molto frequenti rapporti di lavoro, essendo egli il più importante operatore italiano del settore.

Nel luglio '96 inizia la nuova gestione che enuclea e sterilizza tutti i meccanismi di passività della gestione TRIPNAVI, impone economie e riporta a livelli più funzionali le strutture operative. La DGS inizia a lavorare con 1 squadra per AGIP, anche se con contratto negoziato dalla vecchia gestione ed aggiudicato proponendo uno sconto del 10% e perciò incerto nella remunerabilità. La DGS pian piano ricostruisce l'immagine perduta e collabora con l'OGS anche in una seconda squadra per l'acquisizione dati nel progetto CROP-11.

La sede della società resta a Trieste ed il socio OGS mantiene tutte le sue quote. La sede operativa è trasferita a Campobasso per ragioni logistico-funzionali, fra le quali la disponibilità di magazzini e la vicinanza alle aree di intervento delle squadre DGS. Si cerca così di ridurre le spese per noleggio uffici, noleggio depositi, consulenze fiscali e di lavoro. Viene riorganizzato il personale, favorendo l'uscita per dimissioni di alcune unità che in passato hanno goduto di forti superminimi non giustificati da corrispondenti professionalità. Si interviene sui problemi di sindacalizzazione spinta anche con contrapposizioni interne, scarso controllo operativo e gestionale della squadra, concessioni di anticipazioni al personale, ecc..

La DGS affida lavori di subappalto (topografia, perforazione, talvolta anche la movimentazione della linea dei geofoni) a vari soggetti nei modi usuali per le società private, seguendo criteri di economicità, disponibilità sul mercato ed efficienza, avendo come obiettivo primo il recupero delle forti perdite della gestione precedente.

Quando richiesto, l'OGS noleggia alla DGS strumentazioni o fornisce propri servizi secondo modalità e prezzi congruenti con il mercato, fissati ed approvati dal C.d.A. dell'OGS.

Segue un'analisi della situazione di bilancio per il triennio 1995÷1997 e delle prospettive per il 1998. I dati relativi a 1997 e 1998 sono tratti dalla *Relazione sullo stato della Discovery Geophysical Services S.p.A.*, redatta dai rappresentanti dell'OGS nel C.d.A. della DGS (che si allega).

1995 (le perdite assommano a 402 milioni).

La DGS sottoscrive nella seconda metà dell'anno un contratto per rilievi sismici con l'Edison Gas "ad incentivo", mentre riesce a subcontrattare le operazioni di perforazione solamente "a tempo". Evidentemente gli interessi dei due soggetti divergono e sono conciliabili solo su una base di collaborazione e buona volontà che viene presto a mancare, soprattutto a livello delle interazioni in campagna. Condizioni meteorologiche pessime di fine anno ostacolano pesantemente la produzione. A questo si aggiungono errori, ad es. in topografia, che minano anche l'immagine presso il contraente e quindi ben presto presso le altre compagnie.

1996 (le perdite nell'esercizio raggiungono i 674 milioni).

Il primo semestre continua con problemi organizzativi in campagna e con contratti non remunerativi, ottenuti l'anno precedente grazie ad un forte ribasso, che si rileva ben presto non sopportabile.

Al passaggio della proprietà con l'uscita della OCEAN-TRIPNAVI si evidenzia una perdita pari a Lit. 632.000.000.

Di conseguenza aumentano gli oneri finanziari che ammontano a fine anno a Lit. 176.000.000, di cui Lit. 22.000.000 di interessi nei confronti di fornitori per ritardato pagamento delle loro fatture.

La società acquisisce un contratto di lunga durata con l'AGIP, grazie ad un ribasso di circa il 10% che ne rende incerta la remunerabilità. Poiché l'AGIP, che domina tuttora il mercato in Italia, ha assegnato l'ultimo lavoro alla DGS più di due anni prima, si ritiene necessario compiere uno sforzo per riqualificare tecnicamente la società. Salgono così a 116 milioni di lire gli oneri per la risistemazione di strumenti ed autoveicoli degradati e non mantenuti in passato in stato di efficienza.

I compensi straordinari per vertenze con i dipendenti ammontano a lire 103.000.000.

E' subito evidente che la scarsa capitalizzazione e i conseguenti oneri per interessi bancari passivi sono fra i principali fattori che possono limitare il risanamento e lo sviluppo della società.

1997 (le perdite annuali ammontano presumibilmente a circa 400 milioni).

Nel corso del 1997 la DGS continua il suo lavoro con una squadra per l'AGIP ed è attiva con l'OGS nei servizi Seisbit. Dal settembre mette in opera una seconda squadra per conto della FINA con un contratto che però non riesce a produrre utili significativi. Alla fine dell'anno essa ha completamente recuperato la sua immagine e si presenta praticamente ai primi posti per il servizio sismico in Italia.

I ricavi sono aumentati di oltre il 65% rispetto al 1996, passando da 6,7 miliardi a 11,1 miliardi, ma sono principalmente (2.1 miliardi) legati al noleggio degli elicotteri, ampiamente impiegati nel 1997 e che vengono rimborsati al costo. I costi relativi alla produzione sono aumentati in modo proporzionale. Le perdite sono imputabili, nonostante il grande impegno profuso, alla non remunerabilità del contratto AGIP, i cui costi sono sopravanzati sui ricavi di circa il 4–4,5% (la DGS aveva presentato uno sconto del 10% per acquisire il contratto e, in sede di contrattazione finale, si era cercato di ridurlo appunto al 5 %, ma senza possibilità di successo).

Le valutazioni sull'andamento societario fatte nel luglio 1997 sono risultate ottimistiche e sono state via via ridimensionate durante i secondi sei mesi da valutazioni più precise sui costi di produzione e sui carichi finanziari e dalla necessità di acquisire la strumentazione di cui si pagava un noleggio ritenuto non sostenibile in fase di contenimento delle spese.

Sono diminuiti gli oneri verso le banche, ma aumentati quelli verso le società di factoring per anticipi sulle fatture. Sono stati inoltre prolungati i tempi di pagamento dei fornitori. Fra essi i due principali sono l'OGS, che è creditore per 544 milioni e la GEOTEC con 2.541 milioni. E' invece aumentato il valore delle immobilizzazioni, salite a 3.805 milioni di lire, con un incremento nel 1997 di 1.609 milioni.

Nel 1997 la società ha ricevuto i complimenti dall'AGIP e poi dalla FINA per la competenza e professionalità nell'esecuzione dei lavori.

In conclusione la DGS ha recuperato completamente la sua immagine e si conferma ai primi posti per il servizio sismico in Italia. Essa possiede attrezzature per due squadre, ha accesso ad un parco macchine ed a mezzi di perforazione più che completi, può lavorare sia in modo convenzionale che ad elicotteri, si appresta ad impiegare vibratori ed è qualificata anche per i rilievi 3D.

Prospettive 1998.

La DGS ha lavorato anche nei primi 3 mesi del 1998 sul contratto AGIP. Attualmente (aprile '98) è ferma in attesa dei permessi per iniziare un lavoro di 3 mesi per Edison Gas, che ha vinto con un prezzo che si valuta remunerativo, cui seguirà un lavoro di 1 mese per la FINA con vibratori, aggiudicato ad un prezzo che si presume possa ricoprire i costi ed offerto per mantenere la posizione di preminenza. La DGS sta predisponendo l'offerta per due squadre AGIP di tipo convenzionale. E' prevista nel 1998 la ripresa dei lavori del programma CROP (CROP-11 e TRANSALP), confermata da lettere d'intento fra i partner italiani e fra questi e gli organismi tedeschi ed austriaci.

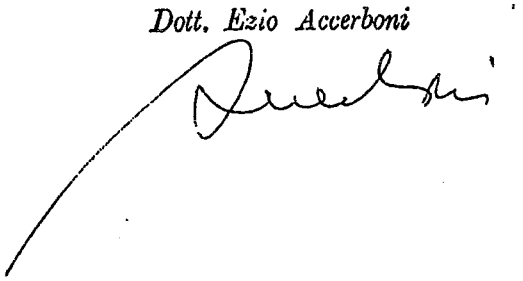
Resta anche per il 1998 la depressione del mercato petrolifero e dei servizi sismici per ridotte attività da parte delle compagnie, demotivate anche dall'eccesso dei vincoli ambientali. Tale situazione induce alla formulazione di prezzi estremamente bassi per i servizi geofisici, mantenuti anche dalla forte competitività fra le società di servizio ancora sul mercato.

Non è perciò possibile indicare per il 1998 prospettive di riassorbimento del deficit. Dalla situazione preliminare di bilancio si prospetta come unica soluzione urgente l'abbattimento del capitale e la sua ricostruzione mediante la rinuncia ad alcuni crediti da parte dei soci. Ciò comporterebbe un intervento di circa 300 milioni per appianare le perdite e riportare il capitale residuo sopra il limite di legge. Sarebbe poi auspicabile un ulteriore aumento di capitale, anche mediante l'intervento di un terzo socio e con una partecipazione più consistente del socio di maggioranza. L'OGS non dovrebbe aver interesse a partecipare a tale seconda fase e quindi si troverebbe con una quota di partecipazione ridotta. Ciò va visto come una riduzione dei rischi, mantenendo l'OGS la possibilità di utilizzo della DGS per i propri scopi di assistenza nelle operazioni di servizio e di ricerca.

Oltre ad effettuare una stima dettagliata dei benefici che, secondo il parere dei rappresentanti OGS nel Consiglio di Amministrazione DGS rimarrebbero immutati (introiti derivanti da impiego di personale dell'Ente nelle squadre della Discovery, dal noleggio di attrezzature, nonché da contratti di ricerca assegnati all'ente da compagnie committenti dei servizi della DGS), nell'immediato futuro si dovrà soprattutto valutare l'effettiva possibilità di riportare (con un piano a medio termine, almeno triennale) il bilancio della DGS in attivo, o, in subordine, arrivare ad una determinazione obiettiva

dei potenziali vantaggi di ordine generale che potrebbero derivare all'Ente ed alla comunità nazionale da un'eventuale ulteriore sforzo economico dell'OGS, anche se potenzialmente privo di ritorno in termini contabili.

IL DIRETTORE GENERALE
Dott. Ezio Accerboni



Borgo Grotta Gigante, 14 aprile 1998

Al Presidente dell'OGS, prof. R. Nicolich

Relazione sullo stato della Discovery Geophysical Services S.p.A.

Il giorno 3 aprile scorso si è svolto il C.d.A. della Discovery per esaminare il bilancio di chiusura dell'esercizio finanziario 1997. Di fatto non si è analizzato il bilancio in quanto la necessità di inserire correttamente in esso alcune partite ancora in fase di definizione hanno spinto i membri del C.d.A. ad avvalersi di quanto previsto dallo statuto sociale e cioè di sottoporre il bilancio all'approvazione dell'Assemblea dei soci entro il mese di giugno.
Il Presidente Nicola di Marzo ha comunque anticipato gli elementi contabili essenziali della gestione 1997 che evidenziano una ulteriore perdita dovuta alla certa determinazione di componenti di costo che nella precedente seduta del consiglio di amministrazione erano state solamente e necessariamente stimate.

Elementi contabili essenziali della gestione 1997.

Le stime che davano una situazione economica al 30 giugno scorso in attivo di circa 300 milioni si sono rivelate ottimistiche e sono state ridimensionate da valutazioni più realistiche sui costi di produzione e, per il secondo semestre, sull'andamento dei lavori svolti.
La società ha lavorato sino agli inizi di dicembre per l'Agip, ha svolto un rilievo per la FINA e servizi di registrazione dei dati Seisbit per conto dell'OGS.
I ricavi per prospezioni sono passati da 6,7 miliardi del 1996 a 11,1 miliardi (di cui 2,1 per noleggi di elicotteri, rimborsati al costo). L'attività per l'Agip ha spinto in alto il fatturato complessivo, ma non si è tradotta in un risultato positivo in quanto il contratto era stato ottenuto lo scorso anno a seguito di un ribasso del 10% (che si era cercato di correggere, senza riuscirci, al 5% durante la negoziazione finale). Il contratto della FINA è stato ottenuto al costo, mentre l'attività Seisbit è stata remunerata in modo più bilanciato ma, per l'esiguità del fatturato associato, non ha inciso sul risultato complessivo.
Il Presidente ha anticipato che, nonostante l'impegno profuso e le azioni messe in atto, il bilancio chiuderà con ogni probabilità con una perdita nell'anno di circa 400 milioni.

Azioni messe in atto per ridurre le perdite.

È proseguita la riorganizzazione e la ristrutturazione della società. Sono state completate le manutenzioni straordinarie su autocarri e vetture (c.a. 120 milioni) e sulle apparecchiature, per prolungarne la vita.
Si è ridotto il numero di dipendenti e sono state fatte assunzioni con contratti agevolati. Il costo delle retribuzioni si è ridotto di circa il 15 % passando da 2.380 milioni a 1.965 milioni. La riduzione più significativa è quella relativa al valore degli oneri sociali, dove si è registrata una diminuzione di circa il 42% grazie a sgravi ed agevolazioni.
Sono calate le competenze bancarie, ma sono aumentati i costi sostenuti sull'anticipo di fatture fatto da una società di factoring. Gli oneri finanziari sono cresciuti in modo assai contenuto rispetto il forte incremento di fatturato, ma tale contenimento si deve al forte aumento dei tempi di pagamento dei fornitori. Al totale dei debiti verso i fornitori, passato nell'anno da 2.700 milioni a circa 4.165, l'OGS concorre per 544 e la Geotec per 2.541 (il primo deve poi alla DGS 421 milioni, la Geotec

27 milioni). Anche il ricorso ad un allungamento dei tempi di pagamento dei fornitori è effetto della marcata sottocapitalizzazione della società.
Nel corso dell'anno si sono fatti forti investimenti per l'acquisto di nuove attrezzature, sia per ridurre i costi di noleggio e sia per qualificare operativamente la Discovery nei confronti delle società committenti. Sono stati acquistati impianti e macchinari per 1.180 milioni, attrezzature industriali e commerciali per circa 146 milioni ed altri beni per circa 365 milioni. Considerando anche alcune alienazioni, le immobilizzazioni materiali sono complessivamente passate da 2.196 a 3.805 milioni.

Posizione della società nel mercato italiano.

La società è stata elogiata più volte nel corso dell'anno sia dall'Agip e sia dalla FINA. L'Agip aveva affidato alla DGS il contratto annuale (poi prorogato per un totale di circa 19 mesi) non senza forti dubbi sulle reali capacità tecniche della squadra. Tale giudizio si è totalmente ribaltato di fronte agli sforzi organizzativi messi in atto, all'aumento della preparazione di base dei nuovi assunti, all'entità delle manutenzioni straordinarie effettuate soprattutto nel parco macchine, alla disponibilità delle strumentazioni ed alla rapidità con cui la società si è mostrata in grado di far fronte alle richieste dell'Agip (ad esempio nell'acquistare computer, nel dare rilevanza alla sicurezza nella squadra, eccetera). Sia l'Agip che la FINA hanno molto apprezzato, inoltre, il grande numero di perforatrici di vario tipo sempre disponibili presso la squadra. Ciò è avvenuto perché la Geotec aveva un contratto ad incentivo puro, cosicchè l'interesse a fare produzione (impiegando di volta in volta le perforatrici più adatte) era comune alle due società.
La Discovery è stata molto attiva anche nel curare i rapporti con nuovi possibili committenti e nello stringere rapporti di collaborazioni con altre compagnie geofisiche. Tra queste ultime vale la pena ricordare la Western (che ha inviato all'Agip una lettera di appoggio tecnico alla Discovery), la RIG-Prakla, che ha collaborato più volte con l'OGS sin dal 1986, la Gephysik GGD, formata da ex tecnici e quadri della Prakla. I rapporti con la FINA sono stati, se possibile, ancora migliori, in quanto la Discovery ha svolto rapidamente e bene un rilievo simile a quello che in precedenza la FINA aveva avuto serie difficoltà a far completare ad una società concorrente della Discovery.
Come effetto collaterale del contratto, la DGS è stata rivalutata anche dalla EDISON, partner della FINA, e l'OGS ha avuto assegnato un contratto di ricerca dalla FINA per l'elaborazione tomografica di alcuni dei dati raccolti.
In conclusione la DGS ha recuperato completamente la sua immagine e si conferma ai primi posti per il servizio in Italia. Essa possiede attrezzature per due squadre, ha accesso ad un parco macchine ed a mezzi di perforazione più che completi, ha dimostrato di saper operare sia in modo convenzionale che ad elicotteri, si appresta ad impiegare vibratori ed è stata qualificata dall'Agip per rilievi 3D. E' stata, inoltre, qualificata per la prima volta da Triton, British Gas ed OMV per operare all'estero.
Ciò è stato ottenuto attraverso una gestione fortemente determinata e grazie alla scelta di investire in mezzi e personale, pur in presenza di un mercato ancora fortemente depresso e caratterizzato da forte concorrenza e costi di produzione praticamente pari o superiori ai proventi.

Prospettive per il 1998.

La Discovery ha lavorato nei primi tre mesi ancora per conto dell'Agip. Nel prossimo mese di maggio inizierà un rilevo di circa tre mesi per l'Edison Gas e si è aggiudicata un lavoro di un mese a vibratori per la FINA. Il primo dei due contratti ha un valore che si stima remunerativo, mentre il secondo sarà svolto in pratica al costo ed è stato sottoscritto per evitare il ritorno in Italia di una ulteriore società concorrente francese.
È prevista per la seconda metà dell'anno la ripresa del programma CROP con il completamento del profilo CROP11 e l'avvio del rilievo denominato TRANSALP. La DGS eseguirà il primo (assieme

ad OGS e Geotec) ed ha buone possibilità di essere impegnata nel secondo, almeno nel tratto italiano, da Vicenza a Belluno.
La società ha appena inoltrato all'Agip l'offerta per due squadre di tipo convenzionale, messe a gara con contratti di lunga durata, cioè annuali estensibili sino a 27 mesi ciascuno.
Proseguiranno i rilievi Seisbit assieme all'OGS, anche se il loro concorso sul bilancio complessivo rimarrà assai contenuto.
Il mercato della geofisica di esplorazione, per contro, sarà ancora depresso, con pochi lavori da svolgere in Italia e società concorrenti disposte ad operare a prezzi bassi.
La Discovery è apprezzata, possiede apparecchiature in numero adeguato ed è l'unica società che può disporre oggi di attrezzature di perforazione ottime per caratteristiche e numero, grazie agli ovvi rapporti con la Geotec.
In questo contesto non è possibile indicare prospettive di riassorbimento del deficit nell'anno, mentre occorre sostenere la società per cogliere il frutto degli investimenti svolti a partire dal secondo semestre del 1996.
Infine, stante l'attuale situazione del bilancio, è obbligatorio prendere atto dei risultati degli ultimi esercizi e procedere ad una consistente ricapitalizzazione della società. La scarsa capitalizzazione, che ora va totalmente ricostruita, è stata già da parecchio tempo uno dei fattori maggiormente penalizzanti per la società.

Interesse dell'OGS nella Discovery e partecipazione alla sua ricapitalizzazione.

L'OGS ha promosso la creazione della Discovery con varie finalità, tra le quali quelle di garantirsi uno strumento operativo su specifici filoni di ricerca (il CROP e Seisbit sono i migliori esempi) e di procurarsi proventi da usare nel perseguimento dei propri fini istituzionali di ricerca geofisica applicata.
Tali proventi sono derivati dal noleggio di apparecchiature, macchine ed attrezzature, e dall'esecuzione, a titolo oneroso, di servizi per la DGS da parte di personale tecnico qualificato dell'OGS.
Per contro, l'OGS ha investito 637 milioni nel capitale sociale della società.
Nel corso degli anni, l'OGS ha emesso le seguenti fatture alla DGS.

Anno	Bilancio DGS	Totale fatture (senza IVA)	Servizi svolti da personale OGS	Rimborso per personale distaccato	Rimborso spese vitto/alloggio di personale	Noleggi	Riparazioni e servizi dalla sede	Vendita
1991	29.714.748	643.141.743	180.842.473	0	0	135.945.433	0	326.353.837
1992	14.448.272	933.176.294	245.207.180	167.332.271	84.201.616	430.622.727	5.812.500	0
1993	26.136.350	443.251.767	31.573.069	28.437.773	46.753.521	281.994.859	12.857.680	41.634.865
1994	(-3.164.680)	125.703.413	55.067.000	0	0	57.023.150	9.293.263	4.320.000
1995	(-402.069.520)	98.980.119	42.221.500	0	12.393.600	26.379.085	17.457.934	528.000
1996	(-673.768.028)	317.659.735	95.533.100	0	39.624.436	169.658.740	12.843.459	0
1997	c.a.(-400.000.000)	505.882.443	195.833.000	0	81.306.400	219.786.043	3.856.000	5.101.000
	Totali	3.067.795.514	846.277.322	195.770.044	264.279.573	1.321.410.037	62.120.836	377.937.702

Gli importi fatturati sono variati evidentemente in rapporto alle prestazioni richieste all'ente (ad esempio il personale dell'OGS è stato impegnato dal '91 per 506, 1.175, 107, 102, 77, 234, 430 gg-uomo all'anno) ed al valore dei prezzi unitari (quelli di noleggio sono stati aumentati consistentemente nel '93).
Emerge dalla tabella che anche negli ultimi tre anni in cui il bilancio della società ha chiuso in passivo l'ente ha fatturato importi significativi, anzi, il totale delle fatture (al netto delle vendite) nel '97 è stato inferiore al solo '92, anno in cui l'OGS ha fornito alla Discovery personale per 1.175 gg-uomo (contro 430 del '97) e le attrezzature complete di registrazione sismica per circa 21 mesi-squadra (contro i 3 mesi-squadra equivalenti del '97).
La Discovery ha ricorso all'OGS non in rapporto al capitale detenuto nella società dall'ente, ma per avvalersi delle competenze del suo personale e sostenere un rapporto di collaborazione che consente

alla Discovery di essere coinvolta in attività, quali Seisbit ed il CROP, che altrimenti non sarebbe chiamata a svolgere. Inoltre la partecipazione dell'OGS, indipendentemente dalla quota di capitale posseduto, da garanzia ai committenti della società circa il forte sostegno tecnologico di cui essa può godere.
In altre parole, la Discovery, le due società di cui il signor Di Marzo è Amministratore Unico (Geotec e Simec) e l'OGS vengono percepiti dai committenti quali enti e società in grado di operare come "gruppo" e, quindi, di offrire un servizio più ampio dei concorrenti.
Parallelamente la partecipazione dell'OGS nella Discovery, società privata di "supporto" all'ente pubblico, consente all'OGS di svolgere il servizio ad alto contenuto tecnologico Seisbit, di essere "referente" nazionale per il CROP (il principale programma pluriennale italiano nel campo della geofisica), di costituire un esempio per altri enti pubblici di ricerca che sempre più saranno spinti ad acquisire autonomamente finanziamenti.
In funzione di tutto ciò si crede che l'ente possa avere ancora un interesse a partecipare alla Discovery ed alla sua ricapitalizzazione.
A parere nostro non è critica la percentuale, in quanto i vantaggi sopra elencati rimarrebbero anche a fronte di una partecipazione molto ridotta, pur di verificare che i rapporti con la Discovery siano accettati e perseguiti ai vari livelli decisionali nell'ente e che sia garantita una adeguata rappresentanza dell'OGS nel C.d.A. della società.

Dott. Lorenzo Papais

ing. Sergio Persoglia

PAGINA BIANCA