

SENATO DELLA REPUBBLICA

————— XIII LEGISLATURA —————

N. 4729

DISEGNO DI LEGGE

d’iniziativa della senatrice MAZZUCA POGGIOLINI

COMUNICATO ALLA PRESIDENZA IL 12 LUGLIO 2000

—————

Norme per il mercato UMTS e destinazione
dei relativi proventi a riduzione del debito pubblico

—————

ONOREVOLI SENATORI. - Il presente disegno di legge intende modificare l'entità dei canoni annuali versati dai concessionari radiotelevisivi, commisurandoli ad una percentuale più alta di quella prevista dall'ultima legge finanziaria, in relazione alla ricchezza di risorse del settore; intende inoltre determinare l'entità degli introiti per l'assegnazione delle licenze individuali per i telefonini UMTS ed i relativi canoni annuali a carico dei gestori; il disegno di legge, inoltre, vincola i maggiori introiti derivanti dall'adeguamento dei canoni indicati e dei ricavi per le licenze UMTS alla riduzione del debito pubblico, sulla cui entità si fa sempre più pressante e preoccupata la voce delle istituzioni europee, considerandola l'unica destinazione seria e credibile.

1. *I canoni di concessione radiotelevisivi.*

La procedura di determinazione dei canoni che i titolari di concessioni radiotelevisive sono tenuti a versare allo Stato ha subito diverse modificazioni a partire dalla legge di riordino del sistema radiotelevisivo (legge n. 223 del 1990). Inizialmente, l'articolo 22 della legge n. 223 del 1990 prevedeva che i soggetti interessati versassero annualmente una somma variabile dai 5 milioni di lire annue a carico del concessionario di radiodiffusione sonora in ambito locale, ai 20 milioni di lire annue per bacino di utenza a carico del concessionario televisivo in ambito nazionale. Tali cifre sono state aggiornate successivamente per adeguarle alla crescita del costo della vita. Con la legge istitutiva dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni (legge n. 249 del 1997), la determinazione dell'entità di tale canone è stata affidata al consiglio (cioè l'organo plenario) dell'Autorità; tuttavia, non avendo detto organo provveduto ad alcun adeguamento, l'articolo 27, commi 9 e 10, della legge n. 488 del

1999 (finanziaria 2000) ha provveduto ad aumentare considerevolmente gli irrisori canoni pagati sino a tutto il 1999. Mediaset, maggior concessionario privato italiano, complessivamente intesa ha pagato fino al 1999 1,6 miliardi di lire. Pagherà nel 2000 l'1 per cento del fatturato del 1999, cifra quantificabile attorno ai 30 miliardi di lire.

La medesima norma della legge finanziaria ha provveduto ad equiparare il trattamento tra concessionaria pubblica ed aziende private, assoggettando anch'essa al canone dell'1 per cento. Fino a tutto il 1999 la Rai Radiotelevisione italiana Spa ha versato allo Stato un canone di 40 miliardi di lire annue. Tuttavia la cifra originariamente dovuta era molto più alta, poiché con la convenzione tra lo Stato e la Rai del 1988 si determinava tale canone nel 4,5 per cento dei proventi lordi della società. Successivamente la legge Mammì (legge n. 223 del 1990) stabiliva che il canone Rai doveva essere proporzionato a quello delle private, per cui dal 1993 si è provveduto, con copertura a carico del bilancio dello Stato, ad integrare la differenza tra quanto versato (40 miliardi di lire) e quanto dovuto (160 miliardi di lire). Con la nuova disciplina il canone versato dalla Rai - Radiotelevisione italiana Spa si aggirerà attorno ai 40 miliardi di lire annue.

Va tra l'altro ricordato che nel 1999 la Rai Radiotelevisione italiana Spa ha ricevuto dallo Stato 207 miliardi di lire a compensazione della soppressione della tassa sulle autoradio e che a decorrere dal 2000 questo ulteriore esborso è stato coperto con la destinazione alla concessionaria del 99,9 (prima era il 94,6) per cento del canone radiotelevisivo pagato dai cittadini.

Da questa complessa serie di passaggi e di modifiche al cittadino risulta chiaro quanto segue: che la determinazione dei canoni è stata oggetto di interminabili prove di forza, delle quali il Parlamento è stato il semplice

ratificatore. Che solo nel 2000 il maggiore concessionario privato verserà finalmente una cifra (solo parzialmente) congrua alla rendita che esso ricava dal possesso di tre reti nazionali, mentre prima versava alla collettività molto meno di quanto versasse ad una *showgirl*.

Mentre nei primi anni '80 un basso canone concessorio poteva intendersi come misura di rafforzamento di un settore nascente, ora che il sistema radiotelevisivo assorbe la quasi totalità delle risorse del settore delle comunicazioni, come definite dall'articolo 15 della legge Mammì, tale misura non ha più senso. E se dal 1993 al 1999 lo Stato è intervenuto con proprie risorse, invece di adeguare e paraggiare i canoni concessori, qualche stortura deve essersi verificata. Lo Stato ha continuato ad indebitarsi anche perché ha regalato a prezzi di favore l'utilizzo di alcuni beni pubblici ad una ristretta cerchia di privilegiati.

I Democratici salutano con estremo favore l'adozione del principio in base al quale i canoni devono essere commisurati ai fatturati, ritengono opportuno che detto metodo debba essere esteso a tutta la tipologia concessoria nel settore delle telecomunicazioni e tuttavia, in considerazione della «ricchezza» del settore, ritengono che tale percentuale per il settore radiotelevisivo, in particolare quello nazionale, sia ancora bassa.

2. Il nuovo mercato UMTS.

Con l'arrivo dei sistemi GPRS e UMTS, dati, informazioni e immagini potranno transitare sulle reti mobili a velocità molto elevate. Il GPRS (*General Radio Packet Service*) permette di aumentare la velocità di trasmissione dei dati sulle reti cellulari GSM dagli attuali 9.600 *bit* al secondo a oltre 100.000 *bit* al secondo. L'UMTS (*Universal Mobile Telecommunications System*), è un sistema avanzato di radiotelefonía mobile che grazie alla trasmissione dei dati

con particolare intensità (2Mbit al secondo) consente, come un potentissimo «canale», di trasportare sui telefoni cellulari i servizi multimediali ed interattivi delle nuove applicazioni a banda larga, come la «video comunicazione». In altri termini, l'UMTS, soggetto a concessione, integra la trasmissione di dati del circuito telefonico con la «connessione virtuale» della rete, e presenta modi alternativi nella fatturazione (per esempio pagamento per bit, per sessione, aliquota forfettaria, eccetera). Questo consente anche di abbattere enormemente i costi ed apre nuovi spazi di mercato.

La posta in gioco è indubbiamente alta: secondo alcune stime il mercato mondiale degli utilizzatori di telefonia mobile raggiungerà i 426 milioni di utenti entro l'anno 2000, salendo a 940 milioni entro il 2005 e superando 1,7 miliardi alla fine del 2010.

Inoltre, l'UMTS rappresenta l'incrocio, il punto di congiunzione tra le due industrie con il maggiore tasso di crescita: le comunicazioni mobili e la rete Internet.

Le regole comunitarie applicabili ai servizi di comunicazioni mobili di 3ª generazione sono fissate dalla direttiva 96/2/CE, della Commissione, del 16 gennaio 1996, relativa alle comunicazioni mobili e personali, dalla direttiva 97/13/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 10 aprile 1997, relativa alle autorizzazioni generali ed alle licenze individuali, dalla decisione n. 128/1999/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 14 dicembre 1998, relativa all'introduzione coordinata nella Comunità di un sistema di comunicazioni mobili e senza fili di 3ª generazione (UMTS).

La direttiva 96/2/CE ha soppresso i diritti speciali ed esclusivi in materia di servizi di comunicazioni mobili e personali; la direttiva 97/13/CE prevede in particolare che le procedure nazionali utilizzate al fine del rilascio delle licenze individuali devono essere aperte, trasparenti e non discriminatorie. La decisione n. 128/1999/CE, entrata in vigore il 22 gennaio 1999, ha inteso perseguire l'o-

biiettivo di agevolare, nel quadro giuridico comunitario esistente, la rapida introduzione coordinata di reti e di servizi UMTS. Gli impegni presi dalla Commissione europea e dagli Stati membri nel quadro del WTO (*World Trade Organisation*) riguardo al rilascio delle licenze per i servizi di comunicazioni mobili di 3ª generazione sono inclusi nell'accordo GATS (*General Agreement on Trade in Services*) sui servizi di telecomunicazioni di base che è stato concluso nel febbraio 1997 ed entrato in vigore nel 1998.

In particolare, l'Unione europea e gli Stati membri si sono impegnati a garantire un accesso illimitato al mercato (articolo XVI) ed un trattamento nazionale (articolo XVII) ai servizi di comunicazioni mobili sempre conformemente agli accordi GATS.

La citata direttiva 97/13/CE dell'Unione europea relativa alla disciplina in materie di licenze, non prende posizione sulla scelta tra asta e licitazione privata e si limita a sancire che le procedure nazionali utilizzate al fine del rilascio delle licenze individuali devono essere aperte e trasparenti.

In altri termini, entrambi i sistemi sono considerati adeguati a raggiungere lo scopo di non discriminare arbitrariamente alcun operatore che partecipa alla gara.

In Spagna e in Finlandia, si è scelto il sistema della licitazione privata così come si farà probabilmente in Francia. Inghilterra, Germania e Olanda hanno invece optato per il sistema dell'asta.

Il 22 dicembre 1999 l'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni ha pubblicato il regolamento della gara per l'assegnamento delle licenze nazionali di operatore di servizi UMTS. Il quadro delle assegnazioni può essere brevemente riassunto, tenendo conto della situazione di Francia, Germania, Regno Unito e Spagna.

In Germania dodici società si contenderanno le licenze (da quattro a sei) messe all'asta dal Governo tedesco a decorrere da luglio 2000 per operare con i telefoni cellulari di 3ª generazione. La vendita all'asta delle li-

cenze potrebbe portare secondo una stima elaborata dalla *Bundesbank* nel suo rapporto mensile «molto di più» di 38 miliardi di euro al Governo tedesco. Se così fosse i profitti attesi in estate dalla vendita delle licenze potrebbero portare in attivo il bilancio tedesco del 2000.

La Banca centrale tedesca nel suo rapporto non si limita infatti a fornire una stima dell'entità dei ricavi, ma consiglia di usare i proventi delle licenze per abbattere il debito e non per altri scopi o per tagliare le tasse, come auspicato dal Ministro delle finanze Hans Eichel.

Si deve segnalare che secondo alcuni economisti il Ministero delle finanze tedesco dall'asta per l'UMTS potrebbe ricavare fino a 100 mila miliardi di lire.

In Gran Bretagna l'asta per l'assegnazione delle cinque licenze di telefonia mobile UMTS ha reso al Governo inglese ben 22,4 miliardi di sterline (38,2 miliardi di euro). Ad aggiudicarsi le licenze sono state *Vodafone*, *British Telecom*, *One2one*, *Orange* e *Tiw*.

In Spagna si è già conclusa l'assegnazione delle licenze effettuata con il sistema della licitazione privata.

La tabella allegata esemplifica le modalità di assegnazione degli undici Paesi membri dell'Unione europea e le previsioni minime e massime di incassi in miliardi di lire:

Paesi	Metodo	Ricavi	
		Min.	Max.
Germania	Asta	100.000	120.000
Austria	Asta	10.000	10.000
Belgio	Asta	12.000	12.000
Olanda	Asta	16.000	20.000
Francia	Misto	30.000	60.000
Italia	Misto	26.000	40.000
Irlanda	Misto	0	4.000
Portogallo	Beauty Contest	0	0
Spagna	Beauty Contest	1.000	1.000
Finlandia	Beauty Contest	0	0
Area Euro		188.000	266.000

3. UMTS: il dibattito in Italia.

La vicenda UMTS in Italia ha suscitato un animato dibattito sulle modalità di assegnazione e sull'utilizzo dei relativi proventi.

Nelle dichiarazioni programmatiche del 27 aprile, il Presidente del Consiglio dei ministri Giuliano Amato ha chiarito che «il Governo si accinge ad avviare in fase operativa la gara per il cosiddetto UMTS, il telefono mobile di ulteriore generazione, che potrà servire a conseguire risorse utili ad altre azioni importanti per il miglioramento della nostra economia e per il rafforzamento della nostra politica occupazionale. Non credo che sia ipotizzabile che una gara per cinque licenze dell'UMTS, in un Paese europeo, possa portare allo Stato meno di 25 mila miliardi: è giusto che sia così in un mercato in espansione ed è giusto che tali risorse, poi, vengano da noi utilizzate per finalità prioritarie a cui potremmo provvedere solo in parte con i nostri risparmi di bilancio».

Il Governo italiano ha fissato le regole generali della gara per l'assegnazione delle cinque licenze UMTS, che dovranno comunque essere assegnate entro settembre. Il nostro Paese ha scelto la strada della licitazione privata in due fasi: una prima selezione in base all'affidabilità dell'operatore e al piano industriale (*beauty contest*) e poi un'asta «calmierata» sul prezzo finale.

A determinare l'assegnazione delle cinque licenze per il telefonino multimediale UMTS sarà comunque una graduatoria che terrà conto sia delle doti mostrate nella prima fase che dell'offerta economica, anche se quest'ultima avrà «preminente rilievo». Tutto ciò «senza corsie preferenziali» per i nuovi gestori, che però saranno eventualmente aiutati a crescere con «asimmetrie» operative nei confronti degli attuali operatori GSM.

Quest'ultima aveva già indicato il criterio della licitazione privata con l'offerta economica più vantaggiosa, conciliandolo con la volontà di valorizzare il prezzo rispetto alla

base d'asta inizialmente indicata tra i 350 e i 550 miliardi di lire a licenza.

Il meccanismo di rilancio dovrebbe consentire di aggiudicare le licenze con procedure di grande trasparenza, garantendo comunque allo Stato un introito anche superiore ai 25 mila miliardi di lire, come vedremo nel corso della presente relazione.

In merito agli operatori, la stessa scelta di massimizzare i ricavi avrà conseguenze anche sulla tipologia di operatori che risulteranno vincitori. In una «licitazione gareggiata» potrebbe esserci infatti qualche vittima illustre e qualche nuovo entrante sorprendente (come in Gran Bretagna, ove la licenza più «ricca» è stata vinta da una società canadese, prima del tutto ignota in Europa). Senza rilanci tutto ciò è meno probabile. Rispetto alla gara, il Governo ha scelto un percorso intermedio: ottenere un ricavo «accettabile» («almeno» 25 mila miliardi di lire) senza drenare altre risorse dei partecipanti, in modo da evitare di indebolirne le capacità di sviluppo. Tuttavia per ottenere questo risultato si assegnerà, nella valutazione dell'offerta «economicamente più vantaggiosa», un peso elevato alla somma che l'offerente è disposto a pagare. La scelta di stabilire in 25 mila miliardi di lire l'obiettivo minimo di gettito non è peraltro vincolante sui risultati finali.

Lo stesso Presidente del Consiglio dei ministri ha indicato soltanto un obiettivo minimo. In prima approssimazione si può ritenere che i rilanci potrebbero determinare un introito anche più rilevante di 25 mila miliardi di lire. Anche COMIT stima il valore delle licenze a livelli anche superiori (fino a 40 mila miliardi di lire).

Secondo alcuni critici della scelta del Governo, il sistema della licitazione privata (il cosiddetto «*beauty-contest*», da un lato non consente la promozione dell'efficienza economica del licenziatario (rischiando così di svendere un patrimonio di decine di migliaia di miliardi di lire) e dall'altro non è trasparente.

La scelta di un sistema «misto» effettuata dal Governo italiano consente di superare efficacemente tali critiche. Infatti, il *beauty contest* con rilanci è finalizzato a conseguire un punto di equilibrio tra l'esigenza di assicurare al bilancio pubblico una entrata congrua rispetto al valore del mercato soggetto a concessione (formazione del prezzo in un'asta competitiva), senza peraltro penalizzare le possibilità di investimento delle aziende né creare eccessive tensioni sulle tariffe.

Le recenti esperienze legate al valore di mercato delle società della *net economy* mostrano che non sempre vi è necessariamente corrispondenza tra valore del bene e prezzo offerto per l'acquisto. L'asta presenta svantaggi rilevanti:

a) il pagamento iniziale molto elevato (come dimostra l'esperienza inglese) si riflette necessariamente sulle tariffe finali;

b) sottrae risorse fondamentali per la costruzione di infrastrutture, per la ricerca di base, per lo sviluppo di nuove tecnologie;

c) a fronte di una spesa certa corrisponde una ragionevole incertezza sulla reale domanda per questi tipi di servizi nei prossimi anni.

Per la realizzazione delle reti di 3^a generazione in Italia sono necessari investimenti per almeno 5-7 mila miliardi di lire. Il problema dunque non consiste nella scelta tra i due sistemi di aggiudicazione, ma nella identificazione di criteri trasparenti e obiettivi per l'identificazione degli operatori di UMTS.

Se sono vere queste premesse, anche la scelta della modalità di prelievo dovrà tenerne conto. L'incasso di un contributo *una tantum* è conseguente all'asta competitiva ma non risolve alcuni problemi fondamentali. Infatti:

a) rimane dubbia la congruità dell'introito globale prefissato: potrebbe essere inadeguato, o viceversa porre limiti insopportabili per la capacità d'investimento dei gestori;

b) è altamente incerto l'impatto del contributo sulle tariffe, la cui elasticità potrebbe essere compromessa da una esazione troppo elevata;

c) potrebbe viceversa assicurare al bilancio pubblico incassi inferiori rispetto alle effettive dimensioni che assumerà il mercato UMTS nei prossimi anni, producendo asimmetrie di mercato ed ingiustificato arricchimento delle società.

La soluzione che qui si prospetta è l'adozione di un sistema misto, costituito da un contributo composto da una quota fissa *una tantum*, da versare all'assegnazione della licenza UMTS, e da una *royalty* in proporzione del fatturato realizzato sul mercato specifico. In termini meno tecnici lo Stato dovrebbe dare fiducia ai nuovi gestori, «investendo» nel sistema UMTS i propri mancati introiti iniziali e commisurando i canoni successivi all'andamento del mercato. Il presente disegno di legge, che trae spunto dal dibattito in corso, presenta almeno quattro vantaggi:

a) riduce l'incertezza relativa ad un eventuale calmiera da introdurre per garantire un introito globale prefissato, senza arrivare a limiti insopportabili per la capacità d'investimento dei gestori;

b) assicura al bilancio pubblico incassi complessivamente superiori a 25 mila miliardi di lire, in relazione alle prevedibili effettive dimensioni che assumerà il mercato UMTS nei prossimi anni;

c) uniforma il prelievo del contributo, consentendo una accettabile pianificazione delle tariffe e degli investimenti dei gestori;

d) consente di stabilire una modalità di entrata omogenea rispetto al canone, per l'uso permanente di un bene pubblico per finalità commerciali, introducendo un fattore di «neutralità» del prelievo rispetto a società operanti sui diversi mercati della trasmissione radiotelevisiva via etere e della telefonia mobile di 3^a generazione.

Quanto alle modalità di pagamento del contributo, il presente disegno di legge prevede due modalità:

a) il versamento di un contributo iniziale, all'atto dell'assegnazione della licenza, pari a lire 1.000 miliardi per società assegnataria;

b) il versamento di un contributo, pari al 3 per cento del fatturato annuo realizzato sul nuovo segmento di mercato.

4. La destinazione dei ricavi.

Come utilizzare i ricavi? La questione all'attenzione dell'Unione europea, orientata a destinarli alla riduzione del debito pubblico. A Bruxelles si consolida l'indicazione che l'entrata sia assimilata a quelle per le privatizzazioni, che devono essere utilizzate per abbattere lo *stock* del debito. Si osserva che le frequenze sono un bene che fa parte del patrimonio pubblico. Se lo Stato le vende, aliena un pezzo di patrimonio: pertanto i ricavi non possono che andare a ridurre l'indebitamento.

Secondo il presente disegno di legge, pertanto, il netto ricavo dell'operazione UMTS deve andare a ridurre il debito pubblico. Si deve rilevare che la riduzione del debito ha comunque una duplice ricaduta, sia in termini di risparmio netto sulle mancate emissioni di titoli pubblici sul mercato, sia in termini di risparmio a regime sugli interessi. A questo occorre aggiungere l'occasione di poter avviare contestualmente forme di innovazione nella gestione del debito, che sarebbero enormemente avvantaggiate dai possibili risparmi sui rimborsi netti.

5. Analisi dell'articolato.

L'articolo 1 del presente disegno di legge sostituisce i commi 9 e 10 dell'articolo 27

della legge n. 488 del 1999. Il canone per i concessionari televisivi nazionali è aumentato dall'1 al 2,5 per cento. La novella fa poi riferimento alla «attività radiotelevisiva o attività connesse, anche attraverso società controllate» allo scopo di impedire arbitrarie riduzioni del fatturato su cui commisurare il canone. Riferendoci ai due maggiori concessionari Rai-Radiotelevisione italiana Spa e Mediaset, nei loro fatturati andranno ricomprese anche le competenze e gli sconti agenzia riferiti a SIPRA e a Publitalia. Non è cosa da poco: ad esempio la base di valutazione aggregata per Mediaset (dati 1998) è 3.899 miliardi di lire. Depurata della «quota Publitalia» scende a 2.882 miliardi di lire. Lo stesso ovviamente vale per la Rai-Radiotelevisione italiana Spa.

L'articolo poi provvede ad aumentare sino a 500 milioni di lire annue il canone per i *network* radiofonici, altro settore particolarmente «ricco». Si provvede invece ad integrare con ulteriori 40 miliardi di lire il fondo destinato alle televisioni private locali. Infine si sopprime il potere dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni di determinare l'entità dei canoni concessori.

L'articolo 2 adotta un meccanismo simile anche per l'assegnazione di licenze individuali per l'offerta di servizi relativi all'UMTS della 3^a generazione. Si mantiene basso il costo della licenza (1.000 miliardi di lire a gestore) e si commisura il canone al 3 per cento del fatturato.

L'articolo 3, quale norma di chiusura, destina i proventi derivanti dall'applicazione degli articoli 1 e 2 alla riduzione dello *stock* del debito pubblico tramite riferimento al Fondo per l'ammortamento dei titoli di Stato di cui alla legge 27 ottobre 1993, n. 432. Restano esclusi i fondi già destinati dalla finanziaria 2000 allo sviluppo del sistema radiotelevisivo locale.

DISEGNO DI LEGGE

Art. 1.

1. I commi 9 e 10 dell'articolo 27 della legge 23 dicembre 1999, n. 488, sono sostituiti dai seguenti:

«9. I titolari di concessioni radiotelevisive, pubbliche e private, sono tenuti al pagamento:

a) di un canone annuo pari al 2,5 per cento, se emittente televisiva, pubblica o privata, in ambito nazionale;

b) di un canone annuo pari al 2,5 per cento del fatturato, fino ad un massimo di lire 500 milioni, se emittente radiofonica nazionale, fino ad un massimo di lire 30 milioni se emittente televisiva locale, e fino ad un massimo di lire 20 milioni se emittente radiofonica locale.

10. I canoni di cui al comma 9 sono versati entro il 31 ottobre di ciascun anno sulla base del fatturato, conseguito nell'anno precedente, riferibile all'esercizio di attività radiotelevisiva o di attività connesse, anche attraverso società controllate, tenendo conto altresì dei proventi derivanti dal finanziamento del servizio pubblico al netto dei diritti dell'Erario. Entro il 31 ottobre 2000 i soggetti che esercitano legittimamente l'attività di radiodiffusione, pubblica e privata, sonora e televisiva in ambito nazionale e locale sono tenuti a corrispondere il canone di cui al citato comma 9 sulla base del fatturato conseguito nel 1999. Le modalità attuative del presente comma sono disciplinate con decreto del Ministro del tesoro, del bilancio e della programmazione economica, di concerto con il Ministro delle comunicazioni e con il Ministro delle finanze. L'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni può disporre in qualsiasi momento accertamenti e

verifiche utilizzando gli strumenti di cui all'articolo 1, comma 6, lettera c), numero 7), della legge 31 luglio 1997, n. 249. Ottanta miliardi di lire annue, a decorrere dal 2000, sono destinate alle misure di sostegno previste dall'articolo 45, comma 3, della legge 23 dicembre 1998, n. 448, e successive modificazioni.

10-bis. All'articolo 1, comma 6, lettera c), numero 5), della legge 31 luglio 1997, n. 249, le parole: "canoni e" sono soppresse».

Art. 2.

1. L'assegnazione di licenze individuali per l'offerta di servizi relativi al Sistema di comunicazioni mobili e senza fili (UMTS) della 3^a generazione di cui al decreto del Presidente del Consiglio dei ministri 2 febbraio 2000, pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* n. 39 del 17 febbraio 2000, dovrà assicurare entrate non inferiori a lire 1.000 miliardi per ciascun gestore, da versare all'atto dell'assegnazione della licenza ai sensi dell'articolo 6 del regolamento emanato con decreto del Presidente della Repubblica 19 settembre 1997, n. 318.

2. È posto a carico di ciascuno dei soggetti assegnatari delle licenze di cui al comma 1 il pagamento di un canone annuo pari al 3 per cento del fatturato derivante dall'attività di gestione dell'UMTS. I canoni sono versati entro il 31 ottobre di ciascun anno sulla base del fatturato conseguito nell'anno precedente. Le modalità attuative del presente comma sono disciplinate con decreto del Ministro del tesoro, del bilancio e della programmazione economica, di concerto con il Ministro delle comunicazioni e con il Ministro delle finanze. L'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni può disporre in qualsiasi momento accertamenti e verifiche utilizzando gli strumenti di cui all'articolo 1, comma 6, lettera c), numero 7), della legge 31 luglio 1997, n. 249.

Art. 3.

1. Gli introiti derivanti dall'applicazione degli articoli 1 e 2 della presente legge, salvo quanto stabilito nell'ultimo periodo del comma 10 dell'articolo 27 della legge 23 dicembre 1999, n. 488, come sostituito dall'articolo 1 della presente legge, sono destinati al Fondo per l'ammortamento dei titoli di Stato di cui alla legge 27 ottobre 1993, n. 432.

