

7

SEDUTA DI MARTEDÌ 24 GENNAIO 1984

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE SEVERINO CITARISTI

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 16.

Audizione del dottor Raffaello Teti, vice presidente e amministratore delegato del gruppo Agusta SpA.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione del dottor Raffaello Teti, vicepresidente e amministratore delegato del gruppo Agusta SpA che ringrazio per aver accettato il nostro invito e al quale do subito la parola.

RAFFAELLO TETI, *Vicepresidente e amministratore delegato del gruppo Agusta SpA.* Mi sia innanzi tutto consentito di esprimere il ringraziamento del gruppo Agusta e mio personale per la possibilità offertami di esporre le nostre opinioni su un tema così delicato e importante quale è quello che forma l'oggetto dell'indagine conoscitiva condotta da questa Commissione.

È noto che nel quadro dei processi di sviluppo tecnologico dal comparto industriale, l'industria aeronautica vanta una posizione di assoluta preminenza. In essa, la ricerca figura come componente essenziale ed insostituibile del ciclo produttivo.

La statunitense *National Science Foundation* calcola che il coefficiente di intensità di ricerca - espresso dal rapporto tra valore aggiunto e spesa di ricerca e sviluppo - è, nel settore aeronautico, il più elevato tra tutti i settori di attività manifatturiera: 12,41 contro un coefficiente dell'11,16 nel settore dell'informatica, dell'11,01 delle attrezzature elettriche industriali, dell'11,0 nel settore degli impianti ed attrezzature per telecomunicazione e in quello della registrazione e riproduzione del suono.

L'industria aeronautica viene così ad acquisire una funzione di rilevanza strategica nel quadro della politica scientifica di ogni paese industrialmente maturo.

Tenuto conto della estensione delle ricadute che la ricerca applicata in campo aerospaziale ha, ogni investimento in ricerca e sviluppo in questo settore svolge una funzione di moltiplicatore e di acceleratore tecnologico con effetto sull'intero sistema industriale. Noi annettiamo una grande importanza alla ricaduta della ricerca tecnologica che facciamo a livello aerospaziale; noi abbiamo il vantaggio di cedere il *know how* e diamo il vantaggio alle altre industrie di assorbirlo con poco costo perché noi lo produciamo per primi, lavorando su piccoli numeri e gli altri poi riescono ad operare in modo più massiccio.

Queste considerazioni appaiono tanto più valide nello specifico comparto della produzione elicotteristica. Giova in proposito dire che il gruppo Agusta, che viene sempre identificato in una azienda che produce elicotteri, è una azienda molto più complessa che raggruppa una ventina di aziende, un gruppo delle quali opera nella produzione degli aeroplani, un altro nella produzione di elicotteri e un altro ancora nella produzione dei sistemi, sia quelli di navigazione, sia sistemi ottici e d'arma. Indubbiamente l'Agusta prese l'avvio con la produzione di elicotteri. A proposito di elicotteri va detta una cosa molto importante: mentre l'aeroplano è arrivato ad una maturità di produzione, soprattutto con gli ultimi supersonici che già vediamo nel settore militare e in quello civile, l'elicottero sta attraversando un momento di transizione. Si tratta di una macchina nata 40 anni fa, contro una macchina, l'aeroplano, nata 80 anni fa. Gli aeroplani sono stati utilizzati per due guerre e hanno avuto un periodo di ma-

turazione lungo, mentre gli elicotteri sono stati utilizzati solo in guerre locali, come quelle di Corea e del Vietnam, e quindi la loro maturazione non è ancora completa. Ciò dimostra che nel campo della ricerca dobbiamo procedere in modo più rapido per giungere ad una prossima generazione di macchine (quella più matura) più in fretta possibile.

Nel mondo occidentale, non a caso, mentre ogni paese riesce a realizzare una produzione di aerei, la produzione di elicotteri è riservata soltanto a pochi paesi, cioè agli Stati Uniti, la Francia, l'Italia, il Regno Unito e la Germania in misura modesta. L'Italia nella produzione di elicotteri detiene il quarto posto.

Tale attività rappresenta pertanto un fattore elitario, il cui esercizio può essere assunto come chiaro indicatore del livello tecnologico raggiunto da un sistema industriale.

Le cause del carattere fortemente oligopolistico del settore risiedono essenzialmente in tre fattori, tra loro strettamente connessi, che svolgono una azione rigidamente selettiva e deterrente all'ingresso di nuove aziende nel mercato. Si tratta, innanzitutto, del già accennato grado di sofisticazione delle tecniche di progettazione e costruttive; quindi del carattere ad alta intensità di capitale dell'industria; infine dell'estensione prolungata dell'orizzonte temporale del ciclo tecnico di produzione, dalla fase della progettazione alla commercializzazione. Tale ciclo tecnico può oscillare tra i sette e i 10 anni e richiedere investimenti che possono raggiungere mille miliardi di lire a redditività molto differita nel tempo. Parlo sempre di macchine del nostro livello, cioè molto modesto. In questo momento stiamo cercando di partecipare al progetto *LHX* che stanno realizzando gli Stati Uniti, il cui costo di progettazione fino all'avviamento della produzione è di 2.800 milioni di dollari. Si tratta di somme che una sola industria, per pubblica che sia, non può sostenere.

La lunghezza dei tempi di progettazione presuppone d'altra parte la disponibilità di risorse umane particolarmente qualificate, capaci di prevedere i probabili sviluppi della scienza e della tecnica ed in

grado, esse stesse, di suggerire e di predisporre le attrezzature e i materiali necessari alla realizzazione del progetto.

Il mercato del lavoro e l'università non si trovano nella possibilità di risolvere automaticamente il fabbisogno dell'industria in questo campo indipendentemente dai contratti di ricerca e dai rapporti di collaborazione finalizzata con istituti universitari, non di rado si vede costretta a creare propri centri di formazione del personale necessario. Il centro di ricerca e sviluppo fondato dall'Agusta a Brindisi nel febbraio 1980 rientra in tale contesto, non è sufficiente a supportare tutte le nostre esigenze.

Queste considerazioni, per quanto sintetiche, aiutano a comprendere il reale significato dell'ingresso del capitale pubblico - attraverso l'EFIM - nel gruppo Agusta il quale, con le aziende operanti nell'ambito della sua divisione elicotteri, figura tra le prime quattro aziende produttrici al mondo di tali velivoli.

Avendo citato il caso dell'elicottero per la sua originalità, è chiaro che, sia pur con sfumature diverse, queste considerazioni valgono per tutti gli altri settori in cui si esplica l'attività del gruppo Agusta.

La partecipazione pubblica al finanziamento della ricerca industriale è attualmente in Italia assolutamente insufficiente a garantire un accettabile livello di progresso tecnico. Nel 1975, secondo i dati rilevati dall'OCSE, il finanziamento diretto dello Stato alle spese di ricerca e sviluppo raggiungeva, negli Stati Uniti, il 36 per cento, nel Regno Unito il 31 per cento, in Francia il 25 per cento, nella Repubblica federale di Germania il 18 per cento. Nel nostro paese siamo ben lontani da questi livelli. Nel 1982 Regno Unito, Francia e Germania federale hanno messo a disposizione della ricerca e sviluppo risorse quattro volte superiori a quelle approntate dal nostro paese. Nel quadriennio 1979-1982, in Italia il rapporto di pubblico sostegno alle attività di ricerca svolte dall'industria è stato del 9,2 per cento che, se rapportato a quello scarso 8 per cento del 1975, dimostra che non vi è stato un incremento pari ad appena lo 0,7 per cento del prodotto nazionale lordo.

La situazione è allarmante, specie se si considera la collocazione internazionale della tecnologia italiana ed europea nel suo complesso.

Se la CEE rappresenta il primo esportatore mondiale di prodotti a forte intensità tecnologica, risulta evidente dalla composizione dell'interscambio la fragilità della sua posizione nei confronti degli attuali due giganti tecnologici mondiali, Stati Uniti e Giappone.

Nel 1980, la bilancia commerciale di prodotti a forte intensità tecnologica della CEE nei confronti degli Stati Uniti si è chiusa con un *deficit* di 9,4 miliardi di dollari, mentre con un disavanzo di 5 miliardi di dollari si è chiuso l'interscambio con il Giappone. In altre parole, i paesi della CEE incontrano forti difficoltà a penetrare nei due mercati più importanti per l'alta tecnologia, mentre in posizione più vantaggiosa si trovano nei confronti delle altre aree commerciali di destinazione. Ciò sembra significare uno stato di decelerazione relativa dell'Europa per quanto riguarda Stati Uniti e Giappone, in materia di alta tecnologia.

A tale proposito vorrei fare una annotazione. È recente la notizia che il governo giapponese ha deciso di avviarsi (evidentemente per accordi internazionali che presentano una forte connotazione politica) verso una politica di armamenti. L'Europa non può non cogliere questo momento. Sicuramente il Giappone è un paese che non comprerà dall'Italia, o dalla Francia o dalla Germania. Ma sicuramente il Giappone è disponibile ad acquistare *know-how* o dalla Francia, o dall'Inghilterra, o dall'Italia, o, soprattutto, dagli Stati Uniti. Noi dovremmo essere pronti a delle collaborazioni internazionali in questo senso, per non restare tagliati fuori da un'occasione come questa. In altre parole, a questo proposito si deve rilevare che le importazioni comunitarie di beni a forte intensità tecnologica di provenienza statunitense sono concentrate su un numero assai ristretto di prodotti. Il comparto aeronautico e quello dell'informatica rappresentano ben il 40 per cento di tali importazioni. Al contrario, le esportazioni comunitarie di prodotti a forte valore aggiunto

tecnologico verso gli Stati Uniti, oltre ad essere molto contenute, rappresentano appena il 6 per cento di tutto il traffico di esportazione verso gli USA. Risultano, quindi, fortemente disperse sotto il profilo merceologico.

È importante giungere ad un riequilibrio di questa situazione, oltre che con una appropriata politica scientifica, attraverso l'adozione di formule innovative sul piano della gestione e della commercializzazione.

Il nostro gruppo ha potuto, in questi ultimi anni, realizzare importanti esperienze inserendosi con il modello di elicottero, interamente progettato e costruito in Italia, *A-109*.

Si vuole con questo significare che il futuro della nostra industria, se legato, quanto alla sua positiva evoluzione, alla volontà di sostegno dei pubblici poteri, richiederà altresì da parte di noi amministratori, dei nostri dirigenti e dei nostri tecnici, un adeguato sforzo di innovazione per individuare ed attuare le soluzioni tecniche ed organizzative idonee.

È in tale prospettiva che si colloca il processo di ristrutturazione organizzativo-funzionale avviato all'interno del gruppo, la cui guida ho assunto da qualche mese, mirante tra l'altro ad ampliare la parte « pensante » del fattore lavoro, sì da realizzare quel tipo di funzione della produzione che il mercato già oggi impone.

Attraversiamo sicuramente un momento di grossa crisi internazionale, che si ripercuote in modo pesante anche - e, forse, soprattutto - sull'Italia e che ha finito per toccare anche il nostro sistema. Le nostre previsioni non sono tra le più brillanti; ed è per questo che ci siamo imposti una nuova filosofia operativa, la quale soprattutto tende ad organizzarsi in modo diverso sulla gamma di prodotti da porre a disposizione del mercato interno e soprattutto di quello estero.

Il nostro gruppo esporta circa l'80 per cento del proprio prodotto. La nostra tendenza è quella di arrivare ad una innovazione tecnologica sempre più spinta, sempre più penetrante e di sempre più elevate condizioni. La nostra filosofia è quella di creare un'attività di *marketing*

completamente diversa. Siamo un'azienda che, per l'80-85 per cento, produce forniture militari; e tendiamo a creare una grossa attività di diversificazione sul settore civile. Ma non c'è dubbio che, sia nell'un settore, sia nell'altro, man mano che va aumentando l'aggressività della concorrenza, e man mano che da parte delle altre industrie degli altri paesi che si presentano sul mercato internazionale, va aumentando la tendenza a colpire anche quei mercati che già tradizionalmente erano diventati nostri; dobbiamo quindi organizzarci sempre meglio, e dobbiamo organizzarci sul piano della analisi e della pianificazione del *marketing* in un modo migliore.

Tendiamo ad una guida più univoca del gruppo; tendiamo a diversificarci sulla attività civile; tendiamo a diversificarci anche per l'utilizzo di quelle tecnologie delle quali parlavo innanzi, per utilizzare la ricaduta delle stesse all'interno della nostra attività produttiva anziché cederle tutte verso l'esterno. In altri termini, come ho detto prima, questo tipo di azienda tenderà sempre di più ad avere una testa pensante più grande e, invece, un'attività produttiva, purtroppo, un po' ridimensionata per una serie di effetti.

L'attività, soprattutto per quanto attiene alla richiesta di *offset*, cioè alla richiesta di compensazioni industriali da parte degli altri paesi, ci induce a ridurre l'attività di produzione. In altre parole, man mano che gli altri paesi, tutte le volte che ci ordinano dei mezzi, ci costringono a dare ad essi una parte di questo lavoro, altrettanto dovrebbe fare il Governo italiano per quei prodotti stranieri che importa in Italia. Oramai il sistema della compensazione viene usato dappertutto, e tutti i paesi la chiedono in modo sempre più penetrante e più pressante. Abbiamo un caso classico, in questi giorni, con il Belgio che, di fronte ad una fornitura di 46 macchine, ci chiede una compensazione - tra diretta ed indiretta - del 100 per cento. Ci aspettiamo che le nostre autorità facciano altrettanto per quanto attiene alle importazioni. Cito un caso specifico che abbiamo nella nostra attività aeronautica: tutta la parte di simulazione di vo-

lo, tutta la parte di *link-trainer* in Italia non è prodotta, e noi importiamo tutto; ebbene, non ho mai visto, da parte delle autorità militari o civili, importare, anche in grandi masse, questi simulatori di volo e chiedere *offset* industriali in favore delle nostre industrie, mentre noi tutte le volte che andiamo a vendere siamo costretti a dare compensazioni molto forti.

Come ho detto poc'anzi, la nostra azienda è articolata su tre divisioni, a ciascuna delle quali fa capo un gruppo di aziende produttrici. Abbiamo circa 11 mila dipendenti, dei quali circa 2 mila sono destinati alla ricerca e sviluppo, con un investimento, relativo al 1983, di circa 200 miliardi.

Questa è un'azienda che nasce dalle famose licenze della *Bell*, la *Sikorsky*, della *Boeing* e che mano a mano si è svincolata dagli Stati Uniti e si è avviata verso una propria produzione.

Oggi l'industria aeronautica italiana - e soprattutto quella elicotteristica - riesce a produrre un prodotto totalmente italiano. Ha cominciato con il famoso elicottero *A-109*; ha presentato recentemente una macchina da combattimento controcarro, cioè l'*A-129 Mangusta*, che è la prima in Europa; e ciò nonostante ci siamo accorti che francesi e tedeschi forse spenderanno altri 2.500 miliardi per fare le cose che stiamo facendo noi, non rispettando quelle norme, non scritte, di carattere internazionale alle quali ho fatto appello prima e che sono quelle di stipulare delle convenzioni internazionali, che impediscano sprechi e consentano di intervenire in progetti già avviati da altri paesi. Abbiamo il *211*, che è un aereo a reazione da alto addestramento. In questo caso è avvenuto il grande passaggio dalle macchine a propulsione tradizionale, cioè a pistoni, alle macchine a propulsione a getto; esso costituisce un grande passo in avanti a causa della diversità tecnica dei due progetti. Abbiamo poi il progetto dell'*SF-600*; ed abbiamo, insieme con la inglese *Westland*, il progetto dell'*EH-101*, per cui abbiamo costituito una società al 50 per cento tra Italia e Gran Bretagna. Stiamo ora arrivando ad una terza fase di progettazione mentre pende tut-

tora al Senato un disegno di legge che era stato già presentato nella precedente legislatura e che, dopo essere decaduto, per lo scioglimento anticipato delle Camere, è stato nuovamente presentato dal Governo.

Per quanto riguarda la ricerca e lo sviluppo, ci siamo addentrati soprattutto nel settore operativo, nel quale cerchiamo di identificare il tipo di prodotti che servirà nel 2000, il tipo di prodotti che dovremo avviare alla produzione nel 2010, scegliendo tecnologie particolari, forti di una concezione di sistematica che deve essere molto articolata.

Stiamo inoltre pensando ad una riduzione dei processi produttivi, per arrivare a costi ottimali, che ci consentano di essere competitivi sul mercato internazionale, e ad una serie di metodologie, che sono quelle della vendita, dell'attività commerciale, della gestione, e della crescita delle risorse umane. Per quanto riguarda queste ultime, devo dire che l'Italia non è seconda a nessuno, sul piano qualitativo; sul piano quantitativo, non siamo invece in grado di disporre di un gran numero di persone, per l'elevato costo che queste hanno. Occorrerà pertanto una pianificazione strategica, molto più approfondita, che abbia alla sua base l'informatica, quale componente la nostra vita quotidiana.

Un tipo di azienda come la nostra, infine, non può assolutamente puntare sull'attività di robotica. Essa può essere utilizzata solo da quelle industrie che producono in grande numero, mentre noi lavoriamo in piccolo.

Loro sanno che abbiamo da molti anni allo studio la realizzazione del CIRA, che è il famoso centro di ricerca aerospaziale, ricerca generalizzata e non applicata, perché questa la fanno le aziende, che auspichiamo venga finalmente realizzato. Se ne parla continuamente, sono stati spesi molti denari, ma ancora il centro non è stato avviato. Finché esso non sarà realizzato, con le sue attrezzature in Italia, noi saremo costretti a rivolgerci all'estero, ed a spendere denaro italiano presso altri paesi, che sono più attrezzati di noi ed in grado di eseguire quelle sperimenta-

zioni che, senza il CIRA in Italia, non potremmo eseguire.

Quando ho parlato di crisi, ho detto - e vorrei ripetere in questo momento - che più forte è la crisi, più forte l'esigenza della ricerca, al fine di risultare competitivi ed avanzati tecnologicamente. Quindi in questo momento di crisi, ed in attesa della ripresa, ci prepariamo per pensare i prodotti dal 1985 al 2000.

Voglio ora parlare dell'effetto dei costi. Per quanto riguarda tale effetto sulla nostra attività (sono alla fine di questo intervento, e mi scuso se è stato forse troppo lungo), devo dire che è possibile distinguere due tipi di intervento da parte dello Stato. Uno è rappresentato dall'acquisto del prodotto dell'industria nazionale; l'altro è quello della partecipazione alla ricerca. Partecipare a certi progetti è per noi molto importante, perché da soli non riusciremmo mai a farli. Questi sono i due elementi che possono contribuire al contenimento dei costi e a renderci competitivi verso gli altri paesi. È inutile dire che, negli altri paesi, l'intervento per la ricerca è molto più forte: ho fornito qualche dato, ne potrei dare migliaia di altri; sicuramente il nostro intervento è bassissimo.

Ma non è tanto l'esiguità dell'intervento, che danneggia quanto la mancanza di certezze che colpisce tanto le industrie pubbliche che private e qui, se mi è consentito, vorrei anche dire una parola a nome dell'intera Associazione dell'industria aerospaziale, che rappresento.

Il problema dell'incertezza dicevo: noi abbiamo avviato il progetto 129, e siamo arrivati al prototipo volante, e forse in questi giorni incasseremo i primi soldi da parte del Ministero della difesa. Finiamo però con il vanificare l'intervento dello Stato, perché sicuramente un'azienda come la nostra ha dovuto fare ricorso al credito ordinario, e pagare denaro al 25 per cento; quando dunque sono arrivati i soldi, che dobbiamo restituire, abbiamo vanificato tutto l'intervento dello Stato, perché questo denaro ci è costato, nel giro di tre-quattro anni, il 100 per cento, e finiamo per non avere avuto quel be-

neficio che, inizialmente, ci aspettavamo. Altrettanto dicasi per quanto riguarda il disegno di legge di cui ho parlato innanzi, che riguarda l'*EH-101*, l'*AMX* ed il *Catrin*, che sono i tre grandi progetti delle forze armate italiane, cioè uno per l'esercito, uno per la marina ed uno per l'aeronautica.

Gli incentivi rappresentati dalle nostre leggi forse sono troppi: forse la n. 46, la n. 1059, la n. 675 sono delle leggi che, di volta in volta, vanno finanziate, che di volta in volta si esauriscono; sono delle leggi alle quali si può attingere talvolta con facilità e talvolta con non molta trasparenza. Io invoco, in questa sede, la presentazione da parte del Ministero dell'industria del piano di settore dell'industria aeronautica. Dopo sarà possibile far convergere tutti gli sforzi e tutte le richieste nel campo della ricerca e della commercializzazione, al fine di consentire trasparenza e controllo da parte delle autorità governative, ma nello stesso tempo certezza da parte di chi sa che può soltanto attingere ad un unico strumento legislativo. Questo congerie di leggi non fa altro che complicare la vita a tutti noi, e finisce forse con il beneficiare qualcuno più furbo, e danneggiare chi non è molto abile.

Per quanto riguarda le forniture interne, alle forze armate oppure alle forze pubbliche civili (vigili del fuoco, eccetera), è ancora vigente una norma a livello borbonico, che è una vecchia legge dello Stato, per cui ogni volta che si deve incassare un piccolo mandato di centomila lire passano secoli. Anche qui, il Ministero del tesoro aveva predisposto - e poi non ha più mandato avanti - un disegno di legge per snellire le procedure: quindi non è vero che è soltanto un fatto di finanziamenti, ma è anche un fatto di tempi; tutto sommato, i finanziamenti non sono molti ma non sono neanche pochi: è criticabile il modo con cui sono erogati.

Concludo dicendo che essi, una volta giunti *ex post*, finiscono - ripeto - con il vanificare, se non sostanzialmente, in larga parte, tutti gli sforzi di carattere finanziario messi in atto dalle singole aziende.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Teti, ed apro la discussione sulla sua relazione.

SANTINO PICCHETTI. Vorrei porre un paio di questioni, partendo dalle cose che qui ci ha detto il dottor Teti: e chiedo anche al presidente di avere un po' di tolleranza se esulero un po' dal tema vero e proprio, nel mio intervento, spaziando su tutto l'argomento sottoposto al nostro esame; avendo qui una persona così importante, in rapporto a certe situazioni che esistono in determinate aziende, è bene avere qualche risposta in merito, anche perché è stato qui detto (e la cosa meriterebbe un ampliamento del discorso) che, in definitiva, il problema è quello di ingrandire la « testa pensante » e ridurre la parte produttiva: affermazione inquietante, da un certo punto di vista, che non so se lascia intendere decisioni già prese, o da realizzare.

Da quanto si è letto, in rapporti, interviste, ed articoli, emerge chiaramente l'importanza che il dottor Teti attribuisce alla cooperazione europea su progetti integrati: d'altronde, ha detto giustamente che siamo in un campo dove l'impostazione di nuovi prodotti e la costruzione di un prototipo richiede cifre molto elevate che possono essere raccolte solo grazie ad una complessa strategia.

Da questo punto di vista le chiedo di esprimere un giudizio sulla situazione del settore aeronautico in Italia.

In una passata audizione il dottor Bonifacio, dell'Aeritalia, ha detto che la sua società spende per la ricerca, mi sembra, 250 miliardi, cioè circa un quarto del fatturato. Lei oggi ha detto che spende 200 miliardi, che mi sembra sia, grosso modo, un quarto del fatturato dell'Agusta...

RAFFAELLO TETI, *Vicepresidente e amministratore delegato del gruppo Agusta SpA*. Un po' meno.

SANTINO PICCHETTI. Siamo a 450 miliardi. Due aziende, per prodotti simili, spendono all'incirca un quarto del fatturato.

A ciò si aggiunga il problema del CIRA. Ma è possibile - le rivolgo questa domanda - dopo aver registrato una situazione del genere, non porsi l'obiettivo di superare una situazione che si caratterizza per due « teste pensanti »? Qui non si tratta di ingrandirla, in un settore del genere, ma di farne una soltanto, capace di gestire unitariamente i piani di ricerca, le somme (non sono poca cosa 450 miliardi). Questa è la prima questione che le pongo, che ovviamente ne fa conseguire un'altra, relativa al superamento di quell'anomalia costituita dal fatto che nel campo aeronautico vi siano due aziende pubbliche. Io vorrei sapere se non ritiene che la domanda pubblica, oltre l'importanza che ha per le commesse, gli investimenti e la ricerca, non possa giocare un qualche ruolo per il superamento di quella che io considero un'anomalia.

Per quanto riguarda il CIRA, il dottor Bonifacio ha affermato di essere promotore di una proposta di un consorzio per la gestione di un centro - che non si sa bene chi dovrebbe costruire - di ricerca generalizzata e non applicata. Le chiedo se sa qualcosa in proposito.

In una intervista su *Il Tempo* lei sottolineò l'esigenza di standardizzare certi prodotti nel campo dell'industria aeronautica. Nel campo della produzione degli equipaggiamenti aeronautici l'Agusta ha acquistato da poco tempo la società Otticomeccanica, che è una azienda molto importante in questo campo. Non ritiene che in questo settore sia necessario avere un unico centro per la produzione degli equipaggiamenti relativi? Quale ruolo pertanto l'Agusta assegna all'Otticomeccanica? Quali sono le prospettive e le tendenze?

L'ultima questione riguarda il nuovo impianto costruito ad Anagni per la produzione del metallo speciale per le pale degli elicotteri. Vorrei sapere, anche in relazione a quello che lei ha detto sulla riduzione dell'attività produttiva, quale valutazione lei dà di quell'impianto costruito nella zona in cui opera la Cassa del mezzogiorno.

VINCENZO BALZAMO. Vorrei innanzi tutto esprimere un apprezzamento al dottor Teti per la completezza della relazione che ha svolto qui in Commissione e per il modo « soffice » con il quale ha affrontato il problema delle carenze di alcuni comparti della pubblica amministrazione, genericamente intesi, in rapporto ai piani di attuazione del settore (mi riferisco in modo particolare ai ritardi dei finanziamenti). Vorrei che il dottor Teti approfondisse di più il problema della rilevanza di questi ritardi soprattutto relativamente all'attuazione dei vari progetti. Le chiedo inoltre se vi sono misure che possono essere adottate o che la Commissione può sollecitare per evitare ritardi e intralci di questa natura.

Vorrei inoltre sapere, in merito ai problemi della ricerca, quale potrebbe essere il *budget* ottimale in questo settore.

LELIO GRASSUCCI. La ringrazio anch'io, dottor Teti, della sua illustrazione e del contributo che ha voluto darci in questa riunione. Vorrei proporle tre interrogativi, tenendo anche conto delle audizioni che abbiamo avuto fino ad oggi. In primo luogo, in relazione alla questione delle compensazioni di cui lei parlava è possibile pensare, o già esiste e quindi si può potenziare, ad una struttura unitaria a livello commerciale almeno delle imprese nazionali che operano in questo campo e in questa direzione? Tenendo conto che vi è una serie di produzioni molto diversificate, forse presentarsi unitariamente nei rapporti con gli altri paesi potrebbe aiutarci. Se non c'è questa struttura, quali possono essere le difficoltà per costituire una rete complessiva di produzioni ed esportazioni per avere contatti più diretti con gli altri? Una seconda domanda, sempre in relazione a questa vicenda. Mi pare interessante la considerazione che lei ha fatto sul problema del Giappone. In effetti abbiamo l'impressione che in Giappone vi sia un processo di riarmo accelerato. Dalle cose che sono state dette nelle scorse audizioni abbiamo appreso che l'Italia oltre ad essere uno dei maggiori paesi esportatore di armi ha anche una se-

rie di produzioni da questo punto di vista invidiabili, all'altezza della situazione. Le chiedo quale sforzo potremmo fare in direzione del mercato giapponese anche tenendo conto che abbiamo una serie di *input* intermedi di cui siamo debitori dell'estero. A differenza degli Stati Uniti d'America il Giappone è riuscito ad avere una grande ricaduta tecnologica senza forzare l'industria militare. Quindi in questa direzione a livello di *input* intermedi forse qualche sostegno maggiore come interscambio, in questa filosofia delle compensazioni, è possibile averlo.

La terza domanda riguarda la struttura del CIRA. Vorrei sapere quali sono le difficoltà reali per il decollo di questa struttura.

Devo dire che concordo con le sue affermazioni sulla domanda pubblica. D'altra parte in una precedente audizione il professor Reviglio ha avuto modo di esporci i risultati dell'inchiesta fatta dall'università di Pavia da cui emergevano sette punti negativi in relazione all'adeguatezza della domanda pubblica, in particolare il limitato impegno nella ricerca e il legame con gli appalti.

Concordando con le sue affermazioni, le chiedo se non ritiene da questo punto di vista che una agenzia che coordini a livello nazionale tutta la domanda pubblica, finalizzandola poi ai temi fondamentali della ricerca, non potrebbe rappresentare la soluzione migliore non solo per snellire una serie di procedure, per dare certezza ai finanziamenti, ma soprattutto per la continuità e la qualità dei temi della ricerca.

ENRICO MANCA. Desidero innanzitutto associarmi alle osservazioni che già i colleghi di tutti i gruppi hanno fatto circa la positività, puntualità e completezza dell'esposizione del dottor Teti.

Vorrei, sulla traccia delle domande poste poc'anzi dal collega Grassucci, soffermarmi in particolare sul problema delle compensazioni internazionali e chiedere al dottor Teti qual è il suo giudizio in proposito, quali possono essere le iniziative e la strumentazione che l'autorità pubblica

può in concreto assumere e come essa può intervenire a sostegno delle imprese a tecnologia avanzata, nel quadro di un sostegno complessivo della domanda pubblica all'attività imprenditoriale. Grazie.

PRESIDENTE. Anche io desidero porre al dottor Teti alcune domande.

L'onorevole Balzamo ha detto che noi vorremmo quasi dei consigli per eliminare taluni aspetti negativi nel funzionamento della pubblica amministrazione. Ed infatti questa nostra indagine conoscitiva ha anche lo scopo di sentire dalla viva voce di coloro i quali sono « del mestiere » ed hanno a che fare con la pubblica amministrazione quali siano gli aspetti negativi, per poterli poi, con idonee iniziative, eliminare.

In particolare, l'onorevole Balzamo ha parlato dei pagamenti ritardati come di uno degli aspetti negativi del funzionamento della pubblica amministrazione.

Dunque, per rendere più incisiva l'azione della domanda pubblica sulla innovazione tecnologica (che è, poi, il fine della nostra indagine conoscitiva), chiederai al dottor Teti se i centri decisionali di spesa, che sono molteplici nel nostro paese, costituiscano un fattore negativo o, invece, positivo; e, nel caso che costituiscano - come io ritengo - un fattore negativo, quali provvedimenti il dottor Teti potrebbe suggerirci non dico per centralizzare ma almeno per coordinarli tra loro.

La mia seconda domanda riguarda l'occupazione.

L'azienda di cui il dottor Teti è amministratore delegato fa parte di un settore di alta tecnologia, in cui l'innovazione è, direi, quasi quotidiana (basti pensare alle continue ricerche che si è costretti a fare per rimanere sul mercato).

Ebbene, l'introduzione dell'innovazione tecnologica favorisce l'aumento dell'occupazione o, invece, la penalizza? E, se penalizza l'occupazione, quali fasce generazionali sono maggiormente colpite dalla introduzione di questa continua e celere innovazione nell'azienda? In altre parole: tutti i lavoratori dipendenti riescono ad essere riqualificati perché possano adat-

tarsi alle nuove tecnologie che si introducono nell'azienda, o, invece, solo una fascia generazionale si adatta più facilmente?

SALVATORE CHERCHI. La mia domanda è stata superata dal suo intervento, signor presidente. Intendevo chiedere al dottor Teti qual è stata finora l'esperienza dell'azienda nei rapporti con le diverse amministrazioni dello Stato.

RAFFAELLO TETI, *Vicepresidente ed amministratore delegato del gruppo Agusta SpA*. Innanzitutto rispondo all'onorevole Picchetti, la cui preoccupazione mi pare sia quella di constatare che ad un aumento della « testa » corrisponda una riduzione dell'attività produttiva, cioè del « corpo » dell'azienda, e, quindi, una riduzione degli addetti.

Direi che il problema non è esattamente questo perché, attraverso corsi professionali di addestramento, senza dubbio si possono trarre, nel tempo, dalla fascia collocata nella produzione risorse umane tali da poter essere poi adattate nel campo superiore della ricerca (in questo modo comincio, in un certo senso, a rispondere parzialmente ad una delle domande rivoltemi dal presidente).

La qualificazione del nostro personale è elevata (basti ricordare che quasi tutti i nostri operai devono avere conoscenza dei rudimenti della lingua inglese perché i nostri manuali sono tutti in lingua inglese). Sembra una stupidaggine, ma sicuramente questo sta a dimostrare una cultura mentale che ci consente di sperare nelle risorse umane disponibili.

Quindi, non è tanto l'effetto dell'aumento della ricerca rispetto alla produzione quello che determina la riduzione della seconda nei confronti della prima, quanto, invece, l'effetto delle compensazioni che ci vengono richieste da parte dei governi esteri. Voglio dire che quando noi esportiamo, per il 90 per cento, a Stati esteri, questi richiedono sempre di più compensazioni. In altre parole, chiedono di poter costruire un certo numero di parti delle macchine che noi vendiamo ad

essi. E poiché noi, ad esempio, vendiamo ad uno Stato 40 macchine e non 400, è chiaro che quello Stato non vuole sapere se può costruire 40 pezzi di quella macchina perché in tale caso si troverebbe nella necessità di creare un'attrezzatura per la produzione di 40 pezzi, che sarebbe assolutamente antieconomica. Dunque, noi dobbiamo impegnarci a fargli costruire 400 pezzi di quella macchina, dei quali 40 andranno applicati sulle sue macchine e 360 su macchine che venderemo a terzi.

Di contro, non troviamo da parte delle autorità italiane (rispondo in parte all'onorevole Balzamo) altrettanta aggressività nel pretendere altrettanto.

Il nostro è un paese tradizionalmente abituato a vendere spaghetti e scatolette di tonno; ed è certo che, rispetto a questo tipo di esportazioni che avvenivano in gran copia nel passato, si poteva chiedere ben poco.

Oggi il nostro paese esporta tecnologia elevata, esporta un *know-how* che è il prodotto dell'intelletto italiano. Siamo stati tributari sicuramente degli Stati Uniti, per il passato, e, sicuramente, anche di altre nazioni europee. Oggi siamo svincolati completamente da queste e siamo in grado, non solo nel settore della costruzione aeronautica così com'è bensì anche in quello della sistematica, di realizzare dei progetti per nostro conto. Ora, è chiaro che quando il Governo italiano importa delle cose ha il diritto-dovere di pretendere altrettante compensazioni. Se tutto questo avverrà, una riduzione dell'attività produttiva non vi sarà.

Posso portare un esempio classico. La Alitalia - dalla quale io provengo - acquistava aeromobili dagli Stati Uniti per il trasporto di passeggeri e non si curava affatto di sapere - e poiché sono stato invitato a parlare chiaro, dico, per inciso, che ero contrario a questa linea di condotta - se l'Agusta, o l'Aeritalia, od altre aziende come la Piaggio e la Macchi avessero potuto ottenere da quella fornitura una quota *offset*, cioè una quota di compensazioni. Questo è stato un errore gravissimo perché, alla fine, abbiamo avuto soltanto delle piccole quote.

Se poi con la domanda che mi è stata fatta si è voluto alludere alla crisi che stiamo attraversando ed al fatto che, preannunciando questa riduzione della produzione, io abbia voluto lanciare un segnale per dire che le cose non stanno andando bene, rispondo che ciò è vero perché il 1984 si presenta, per il nostro gruppo e, penso, per tutta l'industria aerospaziale italiana, con delle grosse difficoltà. Ma questo avviene per effetto della riduzione della domanda internazionale, che risente della crisi.

Noi abbiamo conquistato, con le unghie e con i denti, delle fasce di mercato che la crisi dell'economia internazionale sta restringendo. Di fronte ad una riduzione della domanda, sicuramente l'offerta diventa più aggressiva (ho visto casi, soprattutto da parte della Francia e degli Stati Uniti, in cui si è offerto il pagamento delle macchine in venti anni, a tasso di interesse del 3 per cento e, in più, un finanziamento pari all'importo del valore della commessa per dieci anni).

Noi esportatori dobbiamo elevare il livello di guardia, cioè dobbiamo rischiare un po' di più, per non perdere i mercati tradizionali: l'Argentina, il Brasile, il Venezuela; ho parlato di questi, ma potrei parlare dei paesi dell'Africa, dell'Estremo Oriente.

Il Governo non ci deve far perdere tempo: cioè, ogni volta che noi ci preoccupiamo di mantenere in piedi un rapporto come quello, dobbiamo avere la garanzia che il Governo fa altrettanto; noi ci assumiamo delle responsabilità, ed è gravoso per noi imprenditori pubblici, perché non ne traiamo nessun profitto diretto: però è chiaro che altrettanto deve fare il Governo. Deve lasciare la licenza di esportazione con una certa rapidità, deve supportare le esportazioni con l'assicurazione al credito. Ad esempio, ho un caso di un contratto di due anni fa con il Brasile, e non riesco ancora ad avere l'assicurazione SACE; il Governo di quel paese rilascia le cambiali come mia figlia rilascia le cambiali per acquistare la « Vespa ». Le prime cambiali sono state già pagate da parte del Governo brasiliano,

ma io non riesco ad ottenere l'assicurazione SACE. Tutto questo - e qui rispondo, almeno in parte, ad altre domande - crea delle grosse complicazioni specie per il ritardo con cui viene ultimata questa procedura.

Allora, è chiaro che è un fatto non soltanto di disponibilità finanziaria; il Ministero del commercio con l'estero dovrebbe essere un po' più rapido nel risponderci quando gli chiediamo delle cose; il Ministero degli esteri dovrebbe essere più rapido nel dirci sì o no; il Ministero del tesoro dovrebbe essere più rapido a rispondere: è al palazzo accanto, ma ci mette sei mesi anziché due giorni. Per noi imprenditori, i sei mesi in luogo dei due giorni rappresentano una quantità enorme di denaro, di oneri e di interessi passivi che se ne vanno all'aria.

Lei poi ha toccato un secondo argomento molto importante, quello della cooperazione europea. Io sicuramente sono entrato in una azienda che, per tradizione, aveva la tendenza al rapporto unico, al cordone ombelicale unico con gli Stati Uniti. Io parto dal principio che un paese come l'Italia, che insiste in Europa, deve avere collaborazioni internazionali elevatissime in Europa, pur mantenendo quei rapporti di collaborazione con gli Stati Uniti, per quanto riguarda l'acquisizione di *know-how*, lo scambio di notizie, eccetera. Lei ha quindi parlato della duplicazione delle industrie; io non mi posso permettere di entrare sull'argomento, che è di squisita connotazione politica, quale la decisione di fondere questi due gruppi: non è materia di mia competenza. Non vi è dubbio che se la domanda mi viene posta sotto il profilo della politica industriale, debbo dire che sicuramente un paese piccolo come il nostro non può avere due grandi industrie a partecipazione statale, soprattutto una in un ente di gestione, ed una in un altro. Quale debba essere la soluzione, continua ad essere problema di carattere politico, del quale mi disinteresso, ma sicuramente ad una sola industria si deve arrivare. Solo che bisogna, onorevole, arrivarci per gradi; per non « scassare » tutto (mi sia consentito di usa-

re un termine molto comune), queste cose vanno fatte gradualmente, cioè si può partire proprio dalla ricerca. E devo dire che lei ha dato una connotazione illuminata, perché effettivamente è proprio dalla ricerca, dalla unificazione e dalla non duplicazione dell'attività di ricerca di due grosse industrie, che si può giungere nel tempo alla fusione delle due industrie stesse. Non ammettendo con questo, però, che la situazione attuale duplichi, perché noi progettiamo delle cose, e l'Aeritalia ne progetta altre. Cioè la ricerca generalizzata, come le ho detto, viene fatta fuori da noi.

Sicuramente, talune cose si finisce con il progettarle insieme. Sicuramente, questa opera di sinergia può rappresentare una riduzione di spesa, su questo non c'è dubbio.

Per quanto riguarda il CIRA, cosa possa diventare, se un consorzio, una società per azioni a partecipazione statale, è anch'esso un fatto di importanza secondaria; l'importante è che si crei questo organismo. Io credo che del CIRA - e non vorrei che la cosa fosse presa come una barzelletta - si parlò una prima volta all'epoca di Italo Balbo, quando si voleva dismettere l'aeroporto di Guidonia. Le devo dire che questo aeroporto era attrezzato con delle gallerie del vento che ormai sono distrutte, e che non abbiamo più. Cioè in quel periodo, nel 1936, noi avevamo un'attrezzatura di sperimentazione e di ricerca - limitata, naturalmente, ai tempi, alle esigenze, alle capacità tecnologiche -, sicuramente più avanzata, in senso relativo, di quella che abbiamo adesso.

Del CIRA si è parlato nel 1970, con quella proposta dell'onorevole Caiati, poi se non sbaglio, così come mi pare di ricordare, il discorso si riprese nel 1975. Ora sono stati stanziati finalmente, due-tre anni fa, circa 600-700 milioni, per incaricare due-tre società di *engineering* di progettare il CIRA. Il lavoro è terminato: si tratta ora soltanto di volontà politica, per evitare continue emorragie di valuta pregiata, e fare queste sperimentazioni in Francia o in Germania, dove ci sono delle

particolari gallerie, delle particolari attrezzature (gli ingegneri sono molto più bravi di noi, sanno meglio queste cose), e farle in casa. Poi, che l'attività sia consortile, che sia a società per azioni, sicuramente lo Stato si deve far carico delle attrezzature e della gestione, però pretendendo che la sperimentazione venga pagata dalle aziende, alle quali proporrei di affidare la gestione del CIRA, che dev'essere comunque controllato dall'autorità governativa che l'ha finanziato. Se la gestione finisce nelle mani della burocrazia, il CIRA è meglio non farlo: non per sfiducia, per carità, nei confronti della burocrazia, ma semplicemente perché la struttura che noi auspichiamo è talmente dinamica, che non potrebbe essere affidata a chi congenialmente ha un sistema diverso di affrontare le problematiche.

Vengo ora a parlare delle prospettive dell'ottica. Le prospettive dell'optronica, elettroottica, meccano-ottica, che è quella di cui ci stiamo incominciando a far carico con la nostra terza divisione sistemi, sono eccezionali, e stiamo facendo dei progressi notevoli. Devo ammettere che proprio in questo settore, non abbiamo riduzione di lavoro.

Su che cosa intendiamo intervenire, e su che cosa stiamo intervenendo? Sugli infrarossi, sui *laser*, sulle intensificazioni di luce, sull'attività dei simulatori, su certe fonderie a carattere particolare, aeronautico: su tutta questa gamma stiamo operando, e stiamo cominciando ad operare anche con i nostri mezzi e con nostre progettazioni. Per esempio, il calcolatore di processo dell'*EH-101* sarà sicuramente progettato con la collaborazione della nostra divisione sistemi.

Per Anagni il discorso è diverso. Devo ammettere che c'è stato un momento di particolare euforia, fors'anche dettato da un ottimismo che avrebbe toccato anche me - perché l'industria aeronautica in quel momento andava meravigliosamente bene - noi abbiamo ad Anagni un impianto per la fabbricazione di compositi, cioè di fibre di carbonio. Queste sono sostitutive di alcuni metalli, per determinati parti delle macchine volanti: per i

bordi d'attacco, per i bordi di entrata, per quelli di uscita, per le superfici mobili degli impennaggi verticali (parlo degli aeroplani, ora), orizzontali - cioè quella crociera che vediamo dietro l'aeroplano, e soprattutto le pale rotanti degli elicotteri, che saranno molto più leggere e - pare - molto più resistenti: dico «pare», perché forse lo sapremo tra cinquant'anni, dal momento che oggi non conosciamo la resistenza del metallo a che punto arriva; non sappiamo ancora - anche se sono passati ottant'anni - qual è il punto di fatica del metallo...

MAURO OLIVI. È auspicabile che non ci sia!

RAFFAELLO TETI, *Vicepresidente ed amministratore delegato del gruppo Agusta S.p.A.* Ma è per questo che in aeronautica, dopo un certo numero di ore di volo, si cambia un pezzo, anche se è buono!

Sicuramente, quest'impianto, che forse è il più bello d'Europa, ha un carico di lavoro esiguo. Devo dirle che, a pieno regime, è un'azienda che avrebbe avuto 180 addetti, cioè non è una cosa colossale, sotto il profilo dell'occupazione. Certamente è uno degli impianti che ci dà le più gravi preoccupazioni, ed è per questo che forse noi tenteremo di avviare un'attività di diversificazione, come ad esempio quella d'intervento sulle energie eoliche, sulle energie alternative, tanto da cercare di realizzare, in un'economia diversa, altri prodotti. Infatti, il prodotto aeronautico è estremamente costoso, ed invece nel caso indicato dovremo svilire la produzione, cioè fare una progettazione al contrario; dovremo svilire il costo di questi prodotti, per renderli appetibili ad industrie inferiori.

All'onorevole Grassucci debbo dire, a proposito della struttura nazionale di cui parlava, che la cosa più semplice forse sarebbe quella di coordinare questa attività di controllo delle compensazioni attraverso il Ministero del commercio con l'estero che, istituzionalmente, è il dicastero preposto alle esportazioni e importazioni. Se si concentrasse questo tipo di

controllo - sperando che questo non ci penalizzi ancora di più nelle esportazioni che facciamo - effettivamente potremmo avere questo canale unificato, attraverso il Ministero del commercio con l'estero, per quanto riguarda solo ed esclusivamente le compensazioni. Il Ministero del commercio con l'estero quando dà ad una certa società l'autorizzazione ad importare prodotto straniero, non fatto in Italia, può chiedere in quella sede la compensazione. Siamo stati in Belgio a discutere a livello governativo e siamo arrivati ad una richiesta tra diretto ed indiretto del 100 per cento, il che vorrebbe dire arrivare quasi a zero. Per quanto riguarda il Giappone penso che il Ministero degli esteri, su stimolo parlamentare, potrebbe darci una mano attraverso le ambasciate e soprattutto attraverso contatti abbastanza rapidi. Già siamo in ritardo perché mi consta che altri paesi si stanno muovendo.

Vorrei ora fare una piccola annotazione. Siamo un paese che importa valuta pregiata; la maggior parte delle nostre esportazioni è pagata in dollari. Quindi avremmo una specie di privilegio nei confronti del paese ad essere aiutati ad esportare con una certa fretta. Ad esempio, per quanto riguarda la Francia, quando si deve andare a vendere materiale sensibile (questo è il termine che si usa per i nostri prodotti), ci vanno Mitterrand, sei ministri; inoltre l'addetto militare presso l'ambasciata ha facoltà di trattare a livello commerciale e l'ambasciatore è uno dei migliori commercianti dell'aerospaziale francese. Per muovere un nostro addetto militare, per chiedere ad un ambasciatore un intervento ci vuole il permesso del Ministero degli esteri, il permesso del Ministero della difesa eccetera, e questo da poco tempo, perché prima i nostri addetti militari non potevano neanche muoversi nel settore. Quindi non si tratta solo di un problema di soldi, ma di strutture. Creare una struttura più agile non costa niente, ma può far ottenere dei risultati enormemente più grandi. Spero che questo si verifichi nei confronti del Giappone, ma in fretta.

Per quanto riguarda il CIRA ho già risposto. Sul problema di una agenzia capace di gestire la domanda pubblica intesa come nuova struttura, la vedrei non come un ente di controllo, ma come un ente di coordinamento che indirizzi la domanda pubblica, soprattutto sulle industrie traenti e non su quelle in crisi. Vi sono dei settori sui quali il nostro paese continua a spendere cifre enormi. Credo che con una spesa notevolmente inferiore sia possibile sostenere le nostre industrie traenti, che creano molte tecnologie; questo avvantaggerà i semplici trasformatori di materia prima perché è da noi — che siamo addetti ad un altro tipo di lavoro — che riceveranno una serie di informazioni per rendere i loro cicli produttivi più economici e più facili. Se siamo sostenuti riusciamo a favorire anche le imprese di semplice trasformazione, proprio perché quel *know-how* che esse non possono permettersi di produrre e di inventare lo possiamo inventare noi e trasferire gratuitamente a loro. Tornando all'esempio delle scatolette di tonno, se noi inventassimo un tipo di saldatura che può resistere a 60 mila piedi di altezza, questo tipo di saldatura migliore (che le industrie di inscatolamento sicuramente non potrebbero inventare perché sarebbe troppo costoso) potrebbe però essere da loro adottato. Quindi aiutando le industrie traenti si riesce a sostenere anche quelle di massa.

L'onorevole Manca ha chiesto quali sono le iniziative pubbliche da assumere a sostegno di imprese a tecnologia avanzata. Mi sembra che le considerazioni che ho svolto prima siano state abbastanza esaurienti. Per quanto riguarda il coordinamento, se l'attività di programmazione e l'incentivazione viene fatta soltanto e soprattutto sui traenti, sicuramente vi saranno a ricaduta benefici sugli altri.

Rispondendo all'onorevole Balzamo vorrei dire che i modi per intervenire sono semplici. Le forniture interne noi le facciamo sulla base di leggi antiquatissime. Abbiamo un organo dello Stato, il Costarmaereo, che fa sforzi eccezionali per darci una mano, ma sicuramente deve rima-

nere nei canali delle leggi vigenti, che sono pletorici e complicati. Soltanto la discussione sui tassi orari ci porta a mesi e mesi di trattativa, con delle spese spaventose. Se riuscissimo ad avere un disegno di legge, che già il Ministero del tesoro aveva predisposto, per snellire queste procedure e renderle più semplici e adeguate ai tempi, le cose andrebbero meglio. Ciò vale soprattutto per il nostro settore in cui è indispensabile avere una risposta immediata dallo Stato. Questo è il primo tipo di intervento sulla domanda che non comporta spesa. In secondo luogo vi è l'intervento sulla ricerca. Abbiamo in proposito forse troppe leggi. Sarebbe bene nel settore dell'industria aerospaziale avere quel piano di settore che sta già predisponendo il Ministero dell'industria; ma se la legge sarà soltanto programmatica e rimanderà di volta in volta alla legge finanziaria dello Stato, non sarà che « aria fritta », senza alcun carattere di concretezza. Meglio sarebbe forse prevedere una legge finanziaria con pochi stanziamenti, ma sicuri, su cui le industrie aeronautiche possano fare affidamento, non consentendo per altro ad esse di fare ricorso ad una quantità di leggi, ma solo alla finanziaria. Ciò consentirebbe al Parlamento e all'esecutivo un controllo più penetrante, dovendo le industrie far capo ad un solo provvedimento legislativo. Vi è un terzo tipo di intervento. Gli Stati Uniti, nel grosso periodo di crisi dell'aeronautica (1982-1983), hanno aperto i cordoni delle borse delle forze armate e hanno acquistato il prodotto giacente delle industrie aeronautiche americane perché si sono resi conto della loro difficoltà ad esportarlo. Nel nostro paese, invece, vi è una riduzione della domanda interna in un momento di crisi della domanda esterna. La Cesna, che produceva 25 mila velivoli all'anno, nel 1983 ne ha prodotti 2500, cioè il 10 per cento. Non è fallita perché ha ottenuto una serie di commesse militari, pur non trattandosi di una azienda che si rivolge solo al settore militare. Molto di più il Dipartimento di Stato ha fatto con le industrie volte solo al settore militare, cioè ha acquistato l'in-

tero *stock*. Del resto uno *stock* che rimane in magazzino per un anno costerà il 25 per cento in più di interessi passivi, non avendo il credito agevolato ma quello normale: una macchina di 10 miliardi alla fine dell'anno costerà 12 miliardi e mezzo, e andrà fuori mercato perché non potrà essere venduta a nessuno ad un prezzo che non è più competitivo. Tanto vale a questo punto venderla a 10 miliardi alle forze armate italiane che comunque ne hanno bisogno, perché nel progetto di aeromobilità delle forze armate, soprattutto dell'esercito, c'è questa grossa componente dell'utilizzo dell'aeroplano e dell'elicottero ancora non attuato per mancanza di mezzi.

Ricapitolando gli interventi da attuare: snellimento, che non costa nulla; stimolo alla ricerca ma con certezza, non *ex post*, e acquisto immediato di prodotti in magazzino, perché ogni giorno che passa ci costano di più.

Qui si è parlato di un *budget* ottimale di 200 miliardi...

VINCENZO BALZAMO. No. Ho chiesto, di fronte ad un *budget* di 900 miliardi - se non ho inteso male - quale sarebbe quello ottimale.

RAFFAELLO TETI, *Vicepresidente ed amministratore delegato del gruppo Agusta S.p.A.* Bisogna considerare che noi dobbiamo intervenire nella ricerca intesa in senso lato (cioè nella ricerca che va dalla pianificazione strategica all'analisi di *marketing* ed alla pianificazione) e quindi non solo in quella dedicata alla invenzione del mezzo, con il 30 per cento del fatturato. E poiché per il 1984, per quanto riguarda la nostra azienda, prevediamo di superare i mille miliardi, abbiamo bisogno di spendere per lo meno 300 miliardi. Se non vi sarà l'incentivo, dovremo ridurre questo intervento. Se lo ridurremo, non saremo pronti, di fronte alla nuova richiesta, con dei prodotti di altissima qualificazione, con un grosso valore aggiunto ma, soprattutto, con un grosso contenuto di valore aggiunto, e pertanto

avremo buttato all'aria quello che è stato fatto in trent'anni.

In questo modo, signor presidente, ritengo di avere risposto anche a lei per quanto riguarda la piaga dei pagamenti ritardati ed il problema dei centri decisionali plurimi di spesa (ne vedrei meglio uno, ma a livello di coordinamento).

Mi è stato chiesto se l'innovazione favorisca o, invece, paralizzi l'occupazione. In realtà, l'innovazione ha due effetti: uno, immediato, di contrazione della disponibilità di manodopera ed uno, mediato, di aumento. Di questi effetti abbiamo avuto l'esempio classico della FIAT, che quando cominciò, 15 anni fa, ad automatizzarsi subì una contrazione sull'uso delle risorse umane, ma poi, a tecnologia migliore ed a maggiore velocità di programmazione, ha prodotto a più basso costo ed ha aumentato la propria capacità di vendita.

Nel campo aeronautico ci stiamo avviando sulla stessa strada. Certo, resteremo sempre sui piccoli numeri poiché quelle che produciamo sono macchine che costano dai 20 ai 200 miliardi; però l'effetto immediato sarà sicuramente di contrazione, quello mediato sarà, invece, di espansione.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Teti per l'ampia e documentata relazione che ha svolto, per le esaurienti risposte che ha fornito e, soprattutto, per lo spirito manageriale con cui ha affrontato i vari problemi ed ha indicato alla nostra attenzione alcuni provvedimenti che si rendono a suo avviso necessari.

Audizione del dottor Ugo Niutta, presidente della società Farmitalia-Carlo Erba.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Ugo Niutta, presidente della Società Farmitalia-Carlo Erba per aver accettato l'invito di questa Commissione.

Il tema della nostra indagine conoscitiva è noto sia agli onorevoli colleghi, sia al dottor Niutta, al quale do senz'altro la parola per una relazione introduttiva.

Ugo NIUTTA, *Presidente della società Farmitalia-Carlo Erba*. Innanzitutto esprimo il mio ringraziamento a codesta Commissione per l'opportunità che mi è stata concessa di offrire il mio contributo molto modesto all'indagine conoscitiva in corso, parlando a nome della Farmitalia-Carlo Erba, società che occupa una posizione di primo piano nell'ambito dell'industria farmaceutica nazionale e di rilevanza nel contesto della realtà farmaceutica mondiale.

La qualificazione multinazionale della Farmitalia-Carlo Erba è conseguente alla fusione per incorporazione della Farmitalia nella Carlo Erba, società che, sia pure con tagli e strategie diverse, appartenevano alla migliore tradizione dell'industria farmaceutica nazionale.

È difficile ed arduo, ma stimolante ed interessante, governare il processo di fusione di strutture e di uomini che, pur operando nello stesso contesto cittadino, erano portatori di culture diverse. Avviato il 1° gennaio 1979, questo processo si è concluso, si può dire, tre anni più tardi. La nuova società, la Farmitalia-Carlo Erba, si è sviluppata rapidamente chiarendo immediatamente la sua vocazione alla esportazione dei suoi prodotti ed all'espansione della sua presenza all'estero. Oggi la Farmitalia-Carlo Erba conta 25 società consociate in tutto il mondo ed è presente in tutti i continenti. Tale crescita è stata anche conseguenza della politica di specializzazione, innovazione e messa a punto di prodotti nuovi e scientificamente avanzati, già perseguita dalle due società negli anni precedenti ed oggi portata avanti dalla Farmitalia-Carlo Erba, che nel 1982 ha devoluto a spese di ricerca 57 miliardi di lire, pari al 12,7 per cento del proprio fatturato totale e al 16,4 per cento del proprio fatturato per specialità etiche.

Il frutto dello sforzo innovativo sostenuto sino ad oggi è rappresentato dal successo e dalla crescita continua del fatturato della società che, per quanto riguarda il settore farmaceutico (77 per cento delle vendite totali) è aumentato nel 1982 del 57,7 per cento rispetto al 1980. Di ta-

le fatturato, oltre il 50 per cento, è a sua volta costituito dalle vendite di tre prodotti, frutto della ricerca originale della Farmitalia-Carlo Erba: l'*Adriamicina* (antitumorale), il *Sermion* (cardiovascolare) ed il *Flosin* (antireumatico). La competitività ed il contenuto tecnologico dei prodotti della società sono confermati dalla destinazione delle specialità esportate, assorbite per il 32 per cento dagli USA, per il 12 per cento dalla Germania Occidentale, per il 6 per cento dalla Francia, per un altro 4 per cento da Brasile e Argentina cioè da paesi industriali o « emergenti avanzati ».

L'importanza e lo sviluppo continuo delle esportazioni dei prodotti Farmitalia-Carlo Erba in generale sono messi in luce dalle seguenti cifre. Nel 1980 il valore totale delle esportazioni ammontò a 136,7 miliardi di lire, nel 1981 a 200,7 miliardi di lire e nel 1982 a 245,2 miliardi di lire, con un aumento, nel corso del triennio del 79,4 per cento.

Questa breve premessa, oltre a concedermi l'opportunità di presentare a voi l'attività di Farmitalia-Carlo Erba, mi è sembrata opportuna per esemplificare un caso in cui il binomio innovazione-sviluppo, possibile anche grazie alle dimensioni della società, si è confermato valido nel quadro della politica intrapresa dalla sua amministrazione. Lo stesso processo di sviluppo non ha potuto, però, essere seguito da quelle altre imprese le cui dimensioni costituivano un limite alle possibilità di una ricerca efficiente. Pertanto, l'esperienza di Farmitalia-Carlo Erba può anche non riflettere quella di altre imprese farmaceutiche, numerosissime ed attive nel settore. Questa precisazione è essenziale per rispondere al vostro quesito: se esistono motivazioni valide per guardare all'industria farmaceutica italiana come ad un fattore di sviluppo economico del paese, cui destinare risorse ed investimenti e non solo come ad un fattore di spesa pubblica.

Nel 1982 il fatturato globale (specialità uso umano e veterinario, materie prime farmaceutiche) del settore farmaceutico nazionale è ammontato a circa 5.917 mi-

liardi di lire (pari allo 0,58 per cento sul prodotto interno lordo). Considerando il solo settore delle specialità medicinali per uso umano (71 per cento del fatturato totale), nel 1982 l'industria italiana si è posta al quinto posto nel mondo ad economia liberista, alle spalle degli USA, del Giappone, della Germania e della Francia. Il numero di addetti all'industria farmaceutica nello stesso anno è stimato intorno a 61.300 (0,9 per cento degli occupati nell'industria nel suo complesso).

Se le cifre ora citate sembrano denunciare una limitata, ma non trascurabile incidenza del settore farmaceutico sulla produzione manifatturiera italiana, il peso specifico del settore va valutato alla luce di considerazioni diverse, che ne mettono in evidenza le peculiarità e la rilevanza nel quadro dell'economia italiana. Dall'analisi che segue emergerà come, al di là delle statistiche ora citate, l'industria farmaceutica meriti l'attenzione ed il sostegno dei pubblici poteri in misura non proporzionale a quella denunciata dai dati di contabilità nazionale.

La prima e più significativa ragione di differenziazione tra l'industria farmaceutica e l'industria chimica e manifatturiera in genere risiede nell'interesse del consumatore che essa vuole soddisfare: la salute e la qualità della vita, interesse fatto proprio da tutti gli Stati moderni e consacrato nel precetto dell'articolo 32 della Costituzione: « La Repubblica tutela la salute come fondamentale diritto dell'individuo e interesse della collettività ». Alla natura peculiare del bisogno da soddisfare, si accompagna la circostanza che vede come utilizzatori finali dei servizi e dei prodotti farmaceutici non uomini o donne qualsiasi, bensì individui che hanno problemi di salute e si accostano ai nostri prodotti per preservarla, controllarla, recuperarla. Vi è quindi nell'attività farmaceutica un carattere che potremmo definire etico, che deriva da quanto appena detto sull'importanza del bisogno e il modo di essere dei consumatori, ed in cui si trova la giustificazione dell'intervento dello Stato nel settore. Ma anche al di là di considerazioni sociali, la necessità di

assicurare lo sviluppo ed il progresso dell'industria farmaceutica ha il suo fondamento in argomentazioni di natura più propriamente economica. In primo luogo, e più genericamente, si può rilevare come la tutela della salute dei cittadini non sia solo un obiettivo ed un fine sociale dello Stato moderno, ma rappresenti anche un presupposto per il progresso economico e produttivo dello Stato. Vi sono però altre ragioni per ritenere importante lo sviluppo dell'industria farmaceutica nazionale. Il settore farmaceutico è in primo luogo caratterizzato da produzioni ad alto valore aggiunto ed a intensità di capitale fisso relativamente bassa. Per conseguenza, il settore farmaceutico attiva una quota occupazionale per unità di prodotto più elevata della media, per cui l'apertura di sbocchi sui mercati esteri è comparativamente più vantaggiosa anche in termini occupazionali rispetto ad altri settori.

A ciò si aggiunga che l'occupazione nel settore farmaceutico privilegia lavoratori professionalmente qualificati, ed è pertanto in grado di fornire soddisfazione anche a richieste di lavoro intellettuale. Infine, l'industria farmaceutica è solo parzialmente dipendente dall'estero nel campo delle materie prime, e non richiede alte quantità di energia per unità-prodotto.

Riconosciuta all'industria farmaceutica capacità di sviluppo sociale ed economico, occorre ora verificare la via attraverso cui l'industria farmaceutica potrà conseguire gli obiettivi sociali ed economici ad essa affidati. La risposta a tale quesito è costituita, come del resto dimostrato valido dalla Farmitalia-Carlo Erba, dalla espansione internazionale, in quanto rimedio alla contrazione della domanda farmaceutica nazionale e, al di là di limitazioni congiunturali, alla relativa ristrettezza geografica del mercato italiano e al valore conseguentemente basso della domanda interna. Si noti in questo senso come, alla flessione riscontrata nel 1982 nel consumo dei farmaci in Italia, abbiano fatto riscontro aumenti nel Regno Unito (+ 6,1 per cento), in Giappone (+3,6 per cento),

in Francia (+ 1 per cento) ed in Belgio (+ 1 per cento).

La via della internazionalizzazione risulta tuttavia frenata dal relativo ritardo con cui alcuni settori e soggetti dell'industria farmaceutica italiana si sono mossi in tal senso. Non ritengo opportuno soffermarmi sulle cause di tale ritardo, imputabile tanto alle dimensioni limitate delle aziende, al basso livello del loro fatturato, ai difficili rapporti con le strutture amministrative e con i centri pubblici di ricerca, quanto, almeno in parte, alla tendenza « imitativa » di alcune imprese, agevolata dall'assenza di brevettabilità dei farmaci sino al 1978.

Così come attualmente strutturata, pertanto, parte dell'industria farmaceutica italiana non è in grado di competere sui mercati esteri né nel settore dei prodotti tecnologicamente avanzati, la cui richiesta è in costante ascesa nei paesi OCSE, né nel settore dei prodotti già noti e più o meno « maturi », la cui competitività è comunque condizionata alla riduzione dei costi di produzione ed al miglioramento del valore terapeutico. Anche in tal senso, l'innovazione è quindi il comun denominatore che unifica l'interesse delle imprese farmaceutiche, della domanda pubblica e della collettività in quanto destinataria del servizio farmaceutico.

La necessità ed urgenza di compiere maggiori sforzi nel campo della ricerca e dell'innovazione è del resto sentita, ormai, tanto a livello pubblico quanto delle singole imprese. La delibera CIPI del 6 maggio 1981, concernente il piano per la chimica fine e secondaria esprime - tra gli altri - i seguenti obiettivi:

miglioramento del saldo commerciale dell'industria farmaceutica sino a raggiungere livelli comparabili con quelli dei paesi OCSE;

incremento delle spese e delle iniziative di ricerca, anche in via consortile;

sviluppo della ricerca di base applicata;

sviluppo della ricerca di farmaci essenziali per il servizio sanitario nazionale.

Le aziende, dal canto loro, hanno dimostrato una crescente propensione all'investimento per ricerca. Rispetto al dato del 1981, ad esempio, nel 1982 la spesa per ricerca dell'industria farmaceutica, ammontante a 311 miliardi di lire, è cresciuta del 27 per cento, tasso nettamente più elevato sia del tasso di inflazione, sia del tasso di incremento verificatosi nella media dell'industria manifatturiera (+ 22 per cento) e del complesso dell'industria (+ 24 per cento).

In rapporto al « resto dell'industria » la percentuale di spese per ricerca-fatturato è superiore nell'industria farmaceutica rispetto a quella degli altri settori industriali di circa 8 volte.

Un confronto su scala internazionale conferma tuttavia l'insufficienza del volume di spesa per ricerca farmaceutica dell'Italia, che si pone al 6° posto mondiale, ma a notevole distanza dai paesi industrializzati (la Francia, che è al quinto posto in detta classifica, spende in ricerca più del doppio rispetto all'Italia); gli USA, che guidano la graduatoria delle spese, hanno destinato nello stesso anno 2.716 miliardi di lire alla ricerca, pari quasi a 9 volte la spesa italiana.

L'esigenza di destinare maggiori risorse alla ricerca è ulteriormente confermata dalle crescenti difficoltà di scoprire nuovi farmaci (dai 93 introdotti sul mercato mondiale nel 1961, si è passati ai 48 del 1980) e dalla crescita dei costi per introdurre un nuovo farmaco (pari, mediamente, secondo una stima del *National Research Council* a 50 milioni di dollari).

Dunque l'internazionalizzazione è la risposta valida alla contrazione della domanda interna e, più in generale, all'aumento dei vincoli del mercato interno. Per attuare questa espansione, che passa attraverso l'offerta di prodotti ad alto contenuto innovativo nei paesi economicamente più avanzati, le aziende hanno necessità di investire in ricerca. Si rischia, però, così, di cadere in un circuito negativo e vizioso, dovuto al fatto che le risorse per detti investimenti non possono provenire dal processo di internazio-

nalizzazione, ancora in fase di decollo, pur essendo il presupposto per la sua accelerazione. Ne consegue che tali risorse debbono essere tratte dal mercato interno (anche se, presumibilmente, il ricorso ad esso si farà sempre meno necessario nel futuro). Questa esigenza costituisce il punto essenziale di collegamento tra la politica industriale e la politica pubblica del farmaco.

Anche nel settore farmaceutico, come in qualsiasi altro settore, due sono le vie attraverso le quali le imprese possono reperire risorse da destinare alla innovazione tecnologica finalizzata ad una loro futura espansione e sviluppo: l'erogazione pubblica (sostegno cosiddetto esterno) e l'autofinanziamento (strettamente dipendente dal rapporto costi-prezzi e dal livello della domanda). Nel nostro settore, entrambi questi fattori sono influenzati, in modo diretto od indiretto, dalle decisioni sulla destinazione e sul livello della spesa pubblica, e, pertanto, sia l'uno che l'altro possono essere considerati nel quadro della domanda pubblica, intesa questa come insieme delle risorse e delle modalità di trasferimento di queste ai privati da parte del settore pubblico, in cambio di beni o servizi.

Emergono così due diversi filoni. Di essi, uno avrà per oggetto quelle erogazioni dello Stato nelle quali vi è immediata individuazione del fine di ricerca attraverso la causa dell'atto amministrativo di erogazione.

In tale esposizione non mi limiterò a descrivere il meccanismo, l'uso, la finalità delle erogazioni rivolte alla ricerca ma cercherò di svolgere una critica costruttiva alle modalità di destinazione ed erogazione di detti finanziamenti, traendo spunto dalla esperienza storica della Farmitalia-Carlo Erba. In quanto impresa modernamente organizzata, ritengo che questa possa costituire, seppure entro certi limiti, un paradigma e campione valido per illustrare il processo che, una volta compiuto, porterà alla immissione sul mercato di un nuovo farmaco.

Il secondo filone si pone, a differenza del primo, nel più tradizionale ambito

della domanda pubblica, cioè della acquisizione di beni da parte dello Stato. Da questa si differenzia, tuttavia, per il fatto che, anche se è lo Stato a pagare il prezzo del prodotto attraverso le procedure di rimborso, la scelta ed il consumo delle specialità vengono effettuati da soggetti diversi. Da un lato, pertanto, è lo Stato che fissa il prezzo delle specialità, dall'altro, non è il prezzo, ma la qualità e gli effetti della stessa che determinano il convergere della domanda sull'uno o sull'altro prodotto. In questo ambito vorrei trattare dell'attività statale di attribuzione del prezzo alle specialità farmaceutiche e dell'ammissione delle stesse al rimborso da parte del sistema sanitario nazionale, quale forma indiretta di contributo dello Stato alla innovazione. Entrambe le forme di finanziamento sopra menzionate sono presenti attualmente nella realtà farmaceutica italiana. Da un'indagine della Farindustria relativa alla spesa per ricerca farmaceutica del 1982 emerge la seguente ripartizione: l'89 per cento in media della spesa viene coperto dagli autofinanziamenti, l'8,3 per cento da « imprese pubbliche » (in pratica da banche ed istituti di credito mobiliare), l'1,4 per cento dall'amministrazione pubblica, ed il restante 1,3 per cento è costituito da finanziamenti provenienti dall'estero, cioè in prevalenza dalle case madri delle filiali italiane di società straniera.

Non è mia intenzione discutere le soglie ottimali di concorrenza dei due tipi di finanziamento tra di loro, né commentare in modo troppo negativo l'esiguità dell'intervento pubblico esterno, rispetto alla quantità di risorse interne impiegate dalle aziende per ricerca. Ritengo infatti che la decisione se avvalersi o meno, ed in quale misura, del sostegno pubblico, sia propria di ciascuna azienda, in funzione della sua struttura finanziaria e della quantità di risorse proprie che la stessa azienda può destinare ai progetti di innovazione. È innegabile comunque che le due forme di finanziamento descritte non sono tra loro fungibili, in quanto entrambe sono destinate, ed in grado di rispondere, ad esigenze ed aspettative diverse.

L'autofinanziamento incontra, in ogni caso, un limite quantitativo determinato in ultima istanza dal livello di profitto dell'azienda. Inoltre, come già ho riferito, solo in pochi casi la dimensione delle imprese italiane permette loro una quota adeguata di investimenti in ricerca. Il finanziamento pubblico è quindi indispensabile per rendere possibili linee di ricerca che non potrebbero essere affrontate dalla singola azienda o perché particolarmente onerose, o perché rischiose o, più in generale, perché destinate a ricerca di base, di cui si prevede un « ritorno » solo nel lungo periodo.

D'altro canto, il finanziamento pubblico tramite sovvenzione o agevolazione è vincolato ad un procedimento che tende ad accertare l'esistenza di un concreto e reale « interesse pubblico » alla ricerca. In quanto tale, esso non può essere strumento adatto per fronteggiare con duttilità scelte imprenditoriali tempestive, anche se di lungo periodo, quali possono presentarsi in un settore con ampie possibilità tecnologiche.

Affronto ora direttamente il tema delle sovvenzioni pubbliche alle imprese traendo, come premesso, spunto dalla esperienza di Farmitalia-Carlo Erba, in mancanza di dati omogenei economicamente valutabili e significativi per l'intero settore. L'interesse di Farmitalia-Carlo Erba a fruire dell'incentivo pubblico alla ricerca si è rivolto sia alle sovvenzioni ed agevolazioni connesse a fondi speciali, sia alla possibilità di cooperare con il Consiglio nazionale delle ricerche ai progetti finalizzati da questo individuati.

Nell'ambito dei fondi speciali, il dialogo instaurato da Farmitalia-Carlo Erba con l'IMI si è rivelato costruttivo e proficuo, con particolare riferimento alla erogazione di risorse appartenenti al Fondo per la ricerca applicata. Dal 1968 a tutt'oggi sono stati erogati finanziamenti a tasso agevolato per 13,3 miliardi di lire, a fronte di investimenti per 22 miliardi. È inoltre in avanzata fase di istruttoria il finanziamento per la realizzazione di altri progetti di ricerca per l'ammontare di 46 miliardi, a fronte dei quali preve-

diamo un finanziamento nella misura del 60 per cento.

Vi è quindi un primo ed innegabile vantaggio nella relativa libertà delle aree di ricerca candidate al finanziamento pubblico. Ogni impresa può pertanto individuare tali aree in base ad elementi di valutazione anche e principalmente economici: la dimensione del mercato attuale o potenziale, l'esistenza di una domanda da parte della classe medica, lo stato delle conoscenze scientifiche, la disponibilità interna all'azienda delle competenze e dei *know-how* necessari, l'immagine della Società, le possibilità di esportazione.

A parziale compensazione del vantaggio qui descritto si pongono due aspetti che hanno influito in modo sfavorevole sul rapporto tra l'IMI e le aziende farmaceutiche.

In primo luogo, l'inadeguatezza e complessità della procedura che inizia con la domanda di finanziamento e si conclude con la concessione del finanziamento stesso da parte del CIPI (la cui durata è individuata dalla Farindustria in circa due anni) ha costituito un limite oneroso, particolarmente per quelle imprese che non dispongono di ingenti capacità finanziarie. Il ritardo nella erogazione del finanziamento trasforma infatti lo stesso, nella sostanza, in un rimborso spese a posteriori, con i limiti ed oneri finanziari propri di questo.

Sotto un diverso profilo, la compartimentazione del fondo in due segmenti, centro-nord e mezzogiorno, ha comportato come conseguenza l'inadeguatezza delle risorse a fronte delle domande di finanziamento per la quota di fondo relativa al centro-nord (in cui è concentrato il 92 per cento delle strutture farmaceutiche). Al contrario i fondi destinati al mezzogiorno sono rimasti in parte inutilizzati.

Ritengo che tali inadeguatezze siano state in parte superate con la legge 17 febbraio 1982, n. 46, che ha modificato le procedure di accesso al fondo IMI semplificandone le formalità e istituendo, nel contempo, il fondo per l'innovazione e la tecnologia, che prevede uno stanziamento di 1.500 miliardi in tre anni. Nell'ambito

di tale fondo, Farmitalia-Carlo Erba ha già avuto accesso a due progetti di finanziamento stipulati con il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato, per un totale di circa 24 miliardi. Tale finanziamento è peraltro condizionato alla autorizzazione della Commissione delle Comunità economiche europee.

Il secondo ambito, in cui si esprime il rapporto tra Stato ed imprese farmaceutiche, è quello dei progetti finalizzati del Consiglio nazionale delle ricerche. A tre di essi (chimica fine e secondaria, oncologia, ingegneria genetica e malattie ereditarie) Farmitalia-Carlo Erba partecipa attivamente con programmi di ricerca.

L'interesse per tali progetti è indubbio, per cui posso dire che l'emanazione della legge 22 dicembre 1975, n. 702, ha certamente contribuito a rendere più concreto il rapporto tra industria e CNR. Occorre tuttavia rilevare che le tematiche su cui orbitano i progetti finalizzati del CNR, rappresentano un'area di interesse solo limitato per quelle imprese che, a differenza della Farmitalia-Carlo Erba, hanno scarse risorse finanziarie e, per dimensioni, per vocazione o per scelta strategica, non intendono dedicarsi a tematiche che si pongono ad un livello intermedio tra la ricerca di base e la ricerca propriamente industriale. A ciò si aggiunga il fatto che i progetti stessi dispongono di supporti finanziari inadeguati da parte dello Stato e che il carattere pubblico della controparte costituisce ostacolo alla libera disponibilità da parte dell'industria delle eventuali innovazioni conseguite nell'ambito di detto progetto.

Per completezza di informazione menziono altre opportunità aperte per le imprese che perseguono politiche innovative, di cui la Farmitalia-Carlo Erba non ha potuto tuttavia fare a tutt'oggi uso. Mi riferisco alle erogazioni previste dalla legge per la riconversione e ristrutturazione industriale (legge n. 675) cui l'industria farmaceutica ha avuto accesso solo con ritardo, dopo l'approvazione del piano di settore.

La Commissione della CEE ha infatti sospeso il provvedimento con cui il Go-

verno italiano aveva concesso un abbuono di interessi pari all'8 per cento su un prestito di 22,25 miliardi di lire accordato alla società da Mediobanca per una durata di 10 anni. Ritenendo che l'aiuto in questione non vada a beneficio di una operazione di ristrutturazione che contribuisca alla realizzazione di un interesse comunitario, la Commissione ha avviato la procedura ex articolo 93 del Trattato CEE, diretta ad ottenere la revoca del beneficio accordato. Siamo in attesa della definitiva decisione da parte della Commissione cui il Governo italiano, destinatario del provvedimento, ha fatto pervenire le sue osservazioni.

Ho premesso che quanto avrei detto sul finanziamento diretto alla ricerca avrebbe avuto come punto di riferimento la Farmitalia-Carlo Erba, cioè una società che ha scelto la via dell'alto contenuto tecnologico dei prodotti e della sfida alla concorrenza nei paesi più industrializzati.

Un sistema di sovvenzioni ed agevolazioni specifiche alla ricerca è particolarmente gradito a tal tipo di impresa. Vi sono tuttavia altre aziende che privilegiano la via della innovazione prevalentemente come riduzione dei costi di produzione di farmaci destinati all'esportazione nei paesi in via di sviluppo. Per queste aziende, anche se non escludo un interesse più generale a tali iniziative, sarebbe forse auspicabile, come soluzione intermedia tra il finanziamento alla ricerca e la attuazione di misure destinate a favorire l'autofinanziamento, l'introduzione di agevolazioni all'esportazione sotto forma di « pacchetti » di servizi (attrezzature medicali, specialità, personale specializzato e corsi di formazione) da offrire ai governi dei paesi che ne facciano richiesta.

Il secondo filone di questa trattazione è dedicato alle condizioni che possono restituire alle aziende farmaceutiche italiane indici di redditività adeguati, e tali da innescare la spirale innovazione-sviluppo. In tali condizioni, è opportuno ricondurre anche le misure destinate ad assicurare alle imprese il mantenimento di tale redditività nel medio periodo, malgrado i gua-

sti e l'erosione provocati dall'inflazione. Vorrei insistere particolarmente su questo aspetto della certezza della remuneratività e del ritorno dei costi industriali e di ricerca, perché esso è alla base della pianificazione dello sviluppo di ciascuna impresa. Questo è tanto più vero per il settore farmaceutico in cui il ritorno dell'investimento richiede un periodo di circa dieci o dodici anni a partire dall'inizio della ricerca.

Il presupposto del mio discorso è la relativamente bassa redditività dell'impresa farmaceutica italiana, cui ho più volte fatto riferimento. Tale affermazione è documentata dall'indagine effettuata nel 1981 sulle imprese farmaceutiche dei maggiori paesi industrializzati. L'industria farmaceutica nazionale si è posta in posizione di rincalzo nella classifica stilata dalla DAFSA, tenendo conto del rapporto utile netto-fatturato. Al primo posto di detta classifica è una società statunitense, la *Merck & Co.*, con il 19,30 per cento. Essa è seguita da altre quattro società statunitensi, la *Pfizer*, la *Johnson & Johnson*, la *Sterling Drug* e l'*American Cynamid*, dalla inglese *Beecham*, dalla *Takeda* (Giappone), ed infine, al settimo posto, dalla *Farmitalia-Carlo Erba*. Il resto del campione italiano esaminato si pone in posizione più arretrata, evidenziando un rapporto pari al 3,64 per cento, che va ulteriormente depurato degli effetti dell'inflazione, che opera - come è noto - nel senso di far apparire gli utili monetari maggiori di quelli reali.

La causa della situazione ora descritta va ricercata principalmente nella divaricazione costi-ricavi, verificatasi con particolare intensità negli ultimi dieci anni. Poiché i costi delle aziende farmaceutiche sono variabili sulle quali lo Stato influisce solo indirettamente, la mia attenzione si concentra sull'impatto immediato che ha invece l'attività statale di fissazione dei prezzi rispetto al fatturato dell'industria farmaceutica.

L'inadeguatezza dei prezzi delle specialità farmaceutiche è stata misurata e dimostrata con estrema precisione dalle statistiche della Farminindustria. Mi limito qui

a ricordare che nella dinamica del periodo 1973-1983 la produzione farmaceutica è aumentata di un tasso superiore a quello degli altri settori industriali, mentre il fatturato delle specialità medicinali per uso umano è aumentato sensibilmente meno del fatturato di tutti i principali comparti industriali (più 339,8 per cento contro più 420,9 per cento). L'aumento della produzione testimonia inoltre, se rapportato alla contrazione della domanda interna, dell'accresciuto volume delle esportazioni. Questo dato riduce ulteriormente la portata dell'incremento verificatosi nel fatturato dall'aumento in volume delle esportazioni, e non da quello in valore dei prezzi interni.

Siamo tutti perfettamente coscienti dei problemi posti dal contenimento della spesa pubblica e, in particolare, dalla esigenza di porre un freno ai consumi farmaceutici ingiustificati. Non concordo tuttavia con coloro che, implicitamente o espressamente, vedono nella compressione dei margini riservati all'industria farmaceutica la via per risparmiare risorse. Ho già infatti spiegato sopra come la mortificazione del settore farmaceutico nazionale avrebbe effetti negativi non solo sul settore, ma su tutta l'economia. Al contrario, un decollo di questo porterebbe entro un certo periodo ad un beneficio per tutto il paese e forse, in termini reali, ad un risparmio di risorse da parte del Servizio sanitario nazionale.

Una soluzione all'attuale carenza di redditività nel settore farmaceutico passa necessariamente per una revisione del meccanismo di formazione dei prezzi farmaceutici da parte dello Stato italiano ed un loro incremento sensibile. Così come attualmente concepito, tale meccanismo prevede l'applicazione pressoché meccanica di una formula analitica basata più su elementi di costo che non sulla portata innovativa, sul contenuto tecnologico e sulla potenzialità di diffusione estera del farmaco. Tale formula presenta un duplice ordine di svantaggi. Da un lato, essa non incentiva, e quindi mortifica, prodotti sostanzialmente originali, su cui gravano alti costi di ricerca. Dall'altro, essa induce le

imprese a concentrarsi, a parità di altre condizioni, su sostanze complesse ad alto costo, piuttosto che su principi attivi innovatori a bassi dosaggi.

La distorsione provocata da tale meccanismo non è limitata alle imprese che operano prevalentemente sul mercato nazionale. Imprese che operano su mercati esteri, quali la Farmitalia-Carlo Erba, che realizza all'estero circa il 70 per cento del suo fatturato per specialità etiche, si vedono penalizzate anch'esse, in quanto non di rado il prezzo nel paese di destinazione o - il che è per alcuni versi equivalente - l'entità del rimborso da parte del Servizio sanitario dello Stato importatore hanno come base il prezzo delle specialità nel paese d'origine.

La soluzione più semplice e razionale, per evitare questo tipo di distorsione e di appiattimento, sarebbe probabilmente la stessa soppressione del prezzo amministrato. L'esperienza di altri Stati europei conforta sul punto della possibilità di contenere la spesa pubblica anche senza una fissazione d'autorità dei prezzi delle specialità. Si pensi al Regno Unito, la cui spesa sanitaria per farmaci *pro capite* è la più bassa in assoluto negli Stati membri CEE.

La soppressione del prezzo amministrato risponde d'altronde a criteri di equità e di competitività. Non è vero infatti che esista un prezzo « equo » per ciascuna specialità. Per sua natura, il prodotto farmaceutico è gravato in larga misura da costi fissi di impresa (ricerca, sviluppo, controllo qualità, informazione, *marketing* e costi amministrativi), e risente solo marginalmente dei costi variabili (costi diretti del lavoro e materie prime). La equità e remuneratività del prezzo è quindi in funzione di variabili prevalentemente individuali, e diverse da impresa ad impresa, che non sono suscettibili di una valutazione unitaria. Questa affermazione è ancora più pertinente se riferita alla necessità di ammortizzare rilevanti costi di ricerca entro la data di scadenza della protezione brevettuale della invenzione. Qualora, pertanto, non sia possibile o non si voglia procedere alla liberalizzazione di

tutti i prezzi, ritengo sarebbe opportuno e stimolante per le imprese una liberalizzazione o l'introduzione di prezzi sorvegliati, almeno per quelle specialità che sono frutto della ricerca originaria delle aziende italiane. Il gioco del mercato e la razionalità dei processi di produzione sarebbero gli elementi equilibratori dei prezzi, e per ciò stesso premianti le aziende più innovative.

Mi sono sino ad ora riferito al metodo di calcolo dei nuovi prezzi come incentivo per la ricerca e l'innovazione. Altrettanto o più importante, a questi effetti, è senza dubbio il livello medio dei prezzi farmaceutici e la sua dinamica nel tempo nei confronti dell'inflazione.

Due sono gli aspetti coinvolti in questa affermazione. Da un lato, giustissime esigenze delle autorità sanitarie e della classe medica hanno reso incompatibilmente più lungo, difficile e costoso, lo sviluppo di nuovi farmaci. Se gli stanziamenti che le industrie possono dedicare alla ricerca innovativa sono in diretta funzione dei margini ottenuti sulla vendita dei prodotti già sul mercato, appare evidente che l'erosione di tali margini comporta una progressiva difficoltà a procedere in ricerche già iniziate o progettate, con l'ulteriore conseguenza che le risorse già devolute a tali progetti si risolvono in stanziamenti quasi a fondo perduto. Da ciò discende l'esigenza di predisporre un meccanismo di adattamento dei prezzi delle specialità medicinali, che consenta il mantenimento della redditività media.

La delibera CIPI 6 maggio 1981; che ho già menzionato sopra, prevede a tale proposito revisioni periodiche da parte del CIP sulla base di eventuali variazioni dei costi, da compiersi annualmente, o in ogni caso, qualora il tasso di inflazione annuo medio superi il 10 per cento. Nel primo anno della sua applicazione, tale principio non è stato rispettato integralmente. L'aumento dei prezzi medi, concesso nel 1982 alle industrie farmaceutiche, è stato pari al 13,4 per cento (la stima è dell'ISTAT), e pertanto non troppo inferiore al tasso di inflazione program-

mata. Tale aumento non è stato tuttavia sufficiente, in quanto inferiore all'aumento dei costi aziendali verificatosi negli stessi anni (malattie prime: più 18,4 per cento, lavoro operai: più 15,6 per cento, lavoro impiegati: più 13,9 per cento). La base per applicare tali aumenti risentiva inoltre di lunghi anni di prezzi rigidamente bloccati e quindi artificiosamente bassi.

Il secondo effetto di un mancato aggiornamento dei prezzi si rivela nel breve periodo ed ha un impatto immediato sia sul consumatore che sul livello della spesa pubblica. Una specialità il cui prezzo non sia adeguatamente remunerativo viene infatti tendenzialmente emarginata dal produttore, il cui interesse è rivolto all'introduzione di specialità nuove, a prezzo maggiore e probabilmente anche superiore al prezzo che sarebbe stato assegnato in sede di revisione alla specialità « emarginata ». Questo comporta, oltre alla distorsione e dispersione già vista nella direzione delle ricerche, il ritiro dal mercato di specialità ancora clinicamente valide, sostituite da altre specialità con valore terapeutico analogo, ma « nuove ».

Ricordo da ultimo, in tema di prezzi, che all'orizzonte si profila un intervento della commissione delle Comunità europee che ha già annunciato la sua intenzione di intervenire presso i governi nazionali per sollecitare un livellamento dei prezzi medi delle specialità anche in quei paesi in cui vigono prezzi amministrati. Sensibili differenze nel prezzo di una stessa specialità creano distorsioni nella concorrenza tra imprese, senza privilegiare necessariamente quelle che praticano i prezzi inferiori, inducono flussi anomali di importazioni parallele e danneggiano in certa misura il consumatore rendendo non conveniente la esportazione e la cessione di tecnologia ad aziende residenti negli Stati a più basso livello di prezzi.

Ho con questo chiuso quella parte della mia trattazione riferita all'esigenza di mettere le imprese in condizione di autofinanziare le proprie ricerche. Vorrei da ultimo accennare brevemente a tre fattori che incidono ulteriormente sulla capacità di innovazione delle aziende.

Il primo di essi è il brevetto farmaceutico. Si parla, non da poco, di introdurre una normativa speciale che, in deroga a quella vigente per ogni altra innovazione, stabilisca criteri particolari per la concessione del brevetto farmaceutico e di brevetti di miglioramento di prodotti già coperti da brevetto. Non vedo l'opportunità di tale introduzione. Così com'è, la legge brevettuale risponde adeguatamente all'esigenza di « pubblicità » e di tutela del contenuto innovativo di una nuova specialità. Limitare in qualche modo tale tutela non è auspicabile e rischierebbe di far rinascere quelle tendenze imitative che sono già state concausa del relativo ritardo tecnologico dell'industria farmaceutica nazionale.

Il secondo argomento su cui vorrei soffermarmi brevemente è la necessità di una applicazione concreta ed integrale della delibera CIPI già citata anche in materia di prontuario terapeutico. I ritardi oggi riscontrabili tra il momento di registrazione del farmaco ed il suo inserimento in prontuario, e la irregolarità dei relativi aggiornamenti, hanno costituito un limite importante allo sfruttamento della innovazione farmaceutica aumentando il ritardo del ritorno e quindi il rischio e l'onere della ricerca.

Il terzo ed ultimo punto su cui richiamo la vostra attenzione è l'esigenza che le regioni, in quanto destinatarie ed erogatrici dei fondi destinati al pagamento dei prezzi delle specialità anche in caso di acquisti diretti, siano messe in grado di adempiere puntualmente alle obbligazioni assunte. Ricordo, a titolo di esempio, ritardi decennali nel pagamento di forniture da parte di ospedali e cliniche universitarie; ritardi semestrali od annuali sono all'ordine del giorno nei pagamenti delle unità sanitarie locali. È evidente che tale quadro di incertezza sul se e quando degli incassi non costituisce incentivo a migliorare le prestazioni ed i servizi destinati agli acquisti diretti degli enti pubblici.

Ho con ciò definitivamente concluso. Nel ringraziarvi ancora una volta dell'opportunità concessami e dell'interesse con cui mi avete seguito, esprimo la speranza

che quanto esposto possa contribuire al miglioramento dello stato generale dell'industria farmaceutica italiana, settore fondamentale per l'economia e la società.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Niutta per la sua relazione. Passiamo ora alle domande dei commissari.

LELIO GRASSUCCI. Vorrei sapere se può dirci qualcosa di più sul problema dei prezzi, che pure lei ha trattato nella sua relazione. Ricordo che lo stesso ministro della sanità, in occasione della presentazione di un decreto alla fine dello scorso anno recante norme di contenimento della spesa pubblica e in materia previdenziale, aveva sottolineato l'esigenza della revisione del sistema dei prezzi. Vorrei comprendere di più il rapporto esistente tra prezzo, ricerca, qualità del medicinale e sua efficacia. Cioè il prezzo è spesso in funzione dell'efficacia del medicinale oppure, tenendo conto della particolarità della domanda, risponde a criteri diversi?

Vorrei poi sapere se vi sono temi di ricerca interaziendali tra gruppi nel nostro paese e, in caso affermativo, quali sono.

PRESIDENTE. Vorrei sapere, dottor Niutta, se organizzate all'interno del vostro gruppo corsi di qualificazione per il personale, e in quale misura e con quale frequenza avvengono.

UGO NIUTTA, *Presidente della società Farmitalia-Carlo Erba*. All'onorevole Grassucci rispondo che la formazione del prezzo dei medicinali prescinde completamente dall'efficacia del prodotto; cioè il sistema di formazione del prezzo è un rilevamento dei costi presunti, fissi e variabili, della materia prima e della ricerca, ma prescinde completamente dall'efficacia del prodotto e dalle innovazioni tecnologiche che porta il prodotto. Ecco il motivo della nostra lamentela. La formazione del prezzo è fatta ancora su basi così superate e antiquate che finisce col premiare necessariamente il prodotto ultimo giunto. Se c'è un prodotto anche molto utile ed

efficace ma che si è avuta la sfortuna di introdurre sul mercato 10 anni fa, l'aggiornamento del prezzo di allora ai valori della lira 1984 non è paragonabile a quello che il farmaco avrebbe se fosse introdotto oggi. Per questo noi invochiamo la liberalizzazione dei prezzi, perché riteniamo che in un libero confronto sul mercato della qualità del nostro prodotto e della domanda del medico prescrittore si può confrontare la capacità tecnologica e innovativa di una industria farmaceutica.

Per quanto riguarda la domanda sui temi comuni di ricerca, devo dire che purtroppo non vi sono. Per quanto attiene all'ingegneria genetica la Farmitalia-Carlo Erba aveva auspicato con importanti società italiane una specie di consorzio, trattandosi di spese estremamente rilevanti e di ritorni forse ventennali. Dobbiamo infatti tener presente che tra l'isolamento di una molecola e la vendita di un prodotto recante quella molecola intercorrono dagli otto ai dodici anni. Figuriamoci quanto tempo di ricerca è necessario per il campo dell'ingegneria genetica che è del tutto nuovo per le industrie di tutto il mondo, anche quindi per la nostra. Abbiamo pertanto auspicato di poter effettuare degli esperimenti consortili, ma gli interessi propri, egoistici delle aziende singole non hanno permesso di poter raggiungere questo obiettivo.

Per quanto riguarda la domanda del presidente sui corsi di qualificazione, tengo a dire che curiamo moltissimo la formazione del personale sia a livello di introduzione nella azienda con particolari *stages* gestiti da Farmitalia-Carlo Erba direttamente o presso società specializzate in Italia e all'estero, sia con corsi informativi e *stages* migliorativi per l'arricchimento culturale del personale già impiegato. Noi abbiamo speso nel 1983, per la formazione del personale, più di 2 miliardi di lire.

PRESIDENTE. Desidero porle un'altra domanda. Si lamenta normalmente, nel nostro paese, uno sperpero di medicinali dovuto sia alla facilità con cui certi medicinali - si dice, anche, in forma non del

tutto disinteressata – riempiono i loro ricettari, sia, alcune volte, anche all'ignoranza di certi clienti, o di certi degenti, i quali stimano un medico in proporzione al numero di medicinali che vengono scritti nel ricettario.

Per evitare questo sperpero di medicinali – so che forse va contro l'interesse delle case farmaceutiche – quali suggerimenti e consigli potrebbe dare?

Ugo NIUTTA, *Presidente della società Farmitalia-Carlo Erba*. Lei, signor presidente, ha toccato un tasto molto delicato.

In questa relazione – che va letta con un po' più di calma – vi è un accenno a questo problema.

Il problema dell'antibiotico – tanto per parlarci chiaro – dato contro il mal di testa o contro il raffreddore è un problema esistente ed autentico. E allora si è fatto ricorso alla motivazione – così come, in campo giudiziario si ricorre, per l'intercettazione telefonica, alla motivazione del provvedimento da parte del giudice istruttore o del pubblico ministero – da parte del medico prescrivente, la cui suscettibilità, tra l'altro, è molto acuta, sicché è molto difficile stabilire una norma che imponga un comportamento (i medici sono molto sensibili allo loro «sovrantà» nella scelta dei medicinali, in quanto prescrivitori di essi). Dunque, si è adottato il

principio della motivazione, nel caso di prescrizione di antibiotici, mediante la formula: «Visto lo stato febbrile, si ordina...». Se la sono cavata, cioè, con una tautologia.

Indubbiamente il problema esiste. Ma non è esatto – me lo consenta, signor presidente – ritenere che questo tipo di prescrizione premi l'azienda farmaceutica. Sembra premiarla, perché apparentemente fa vendere di più il prodotto prescritto. Ma un prodotto male usato è indubbiamente più foriero di effetti collaterali – dai quali non è esente alcun farmaco al mondo – che se usato in tempi ed in momenti opportuni.

Personalmente credo che sia un problema di educazione della classe medica; non credo che sia un problema risolvibile con atto legislativo.

PRESIDENTE. Non essendovi altre domande, ringrazio il dottor Niutta e lo prego di scusare se alcuni membri della Commissione i quali partecipano di solito attivamente a questa indagine conoscitiva hanno dovuto assentarsi, questa sera, per dei loro impegni in Assemblea.

La seduta termina alle 18,30.