

10

SEDUTA DI MARTEDÌ 21 FEBBRAIO 1984

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE SEVERINO CITARISTI

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 16,15.

**Audizione del dottor Alberto Aleotti,
presidente della Farminindustria.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione del dottor Alberto Aleotti, presidente della Farminindustria.

Devo chiedere scusa ai nostri ospiti per la brevità di questa audizione, impostaci dalla necessità di prendere parte a votazioni in Assemblea. Pertanto prego il presidente Aleotti di riassumere in breve tempo la relazione che intende svolgere e di distribuire poi le copie del testo integrale di essa ai membri della Commissione.

ALBERTO ALEOTTI, Presidente della Farminindustria. Do brevemente alcuni cenni sulla struttura dell'industria farmaceutica italiana. Come loro sanno, essa costituisce uno dei settori a più alto valore aggiunto (il 48 per cento contro il 31 per cento della media manifatturiera), che, negli ultimi 12 anni, ha avuto un incremento di occupazione del 17 per cento contro una riduzione dell'8,7 per cento dell'occupazione negli altri settori. Inoltre, l'industria farmaceutica ha il 10,7 per cento dei ricercatori di tutta l'industria manifatturiera, ed ha investito nella ricerca, nel 1983, il 9,9 per cento, cioè undici volte la media degli investimenti nella ricerca negli altri settori industriali.

Non vorrei fornire altri elementi. Desidero soltanto evidenziare che, mentre per la maggior parte dei settori produttivi vi sono previsioni - ahimé! - piuttosto negative (tenuto conto di quanto stanno facendo e di quanto sono destinati a fare i paesi emergenti), nel nostro settore la domanda mondiale è destinata nei prossimi venti anni a passare, in valore attua-

le, da 76 miliardi di dollari a 250 miliardi di dollari per quanto riguarda i consumi. Questo è un dato davvero eccezionale e sconcertante, che secondo noi dovrebbe mettere il nostro paese nella seria condizione di essere partecipe di questo sviluppo, soprattutto se si tiene presente che i paesi industriali hanno un consumo *pro capite* di farmaci di 49 dollari, mentre i paesi in via di sviluppo hanno un consumo annuo compreso fra i 3 ed i 4 dollari.

Desidero aggiungere che, mentre le altre attrezzature sanitarie - se così posso chiamarle - sono proprie dei paesi industrializzati, la cura attraverso i farmaci è uno degli strumenti più rapidamente applicabili alle popolazioni in via di sviluppo. Pertanto, le possibilità concrete per il nostro paese esistono. La nostra collocazione a livello mondiale è al sesto posto, ed abbiamo il grande vantaggio - che, per altro verso, è anche un *handicap* - che, mentre da un lato avremo delle difficoltà pressoché insormontabili a raggiungere e superare i *partners* che stanno davanti a noi, dall'altro pressoché insormontabili sono anche le difficoltà dei paesi emergenti a raggiungere un grado di tecnologia per cui il nostro paese possa rischiare di essere sopravanzato.

Entro subito nel merito di questa mia breve introduzione dicendo che quello della industria farmaceutica è un settore che si basa sulla ricerca. E poiché la ricerca è un investimento nel medio-lungo termine (normalmente 8-10 anni), è un settore che ha bisogno di contare su fatti certi.

Nel nostro paese la domanda pubblica coincide, grosso modo, con i consumi interni: rappresenta, cioè, l'80 per cento dei consumi interni di farmaci. Pertanto abbiamo bisogno innanzitutto di avere dei precisi programmi da parte delle strutture pubbliche relativamente ai loro consu-

mi. Ma, ad esempio, le continue modifiche del prontuario farmaceutico verificatesi in questi ultimi anni si sono rivelate strumenti fortemente disincentivanti. È finalmente stato previsto un piano di settore dalla legge finanziaria; ed è augurabile che, dopo il varo di tale piano di settore (qualunque esso sia), non intervengano, per un certo ragionevole periodo di tempo, delle modifiche, soprattutto se legate a fatti che sono nettamente estranei al settore industriale. Se, infatti, la finanza pubblica è andata in crisi negli altri paesi, il discorso è stato molto semplice: si è provveduto a sanarla o attraverso la tassazione dei contribuenti, o attraverso il meccanismo dei contributi, o attraverso l'adozione del *ticket*. Filosoficamente, da noi il *ticket* è un meccanismo condannabile (secondo una certa opinione corrente). Ma tanto i laburisti inglesi (qualche anno fa, quando erano al potere), quanto i socialisti, oggi, in Francia (dove ministro della sanità è addirittura un comunista), quanto i socialisti che oggi governano la Spagna hanno risolto le difficoltà del momento - quando non hanno potuto risolverle attraverso le tasse ed i contributi - con l'adozione di *tickets*.

Adottiamo pure politiche di contenimento per attuare delle economie, anche se queste non risolvono il problema della spesa: l'eliminazione di un farmaco dal prontuario la si può decidere perché il farmaco è inidoneo dal punto di vista terapeutico, ma non perché non lo si vuol passare all'assistenza; ad esempio, se in Italia togliessimo dalla circolazione le macchine di piccola cilindrata, non per questo ne cesserebbe la richiesta da parte del cittadino; anzi, indirizzando la domanda verso macchine a maggior cilindrata, pur acquistandone meno, per il cittadino italiano la spesa sarebbe, comunque, superiore e non inferiore. È un errore, questo, che deve essere assolutamente evitato da un paese che vuol sviluppare una certa politica industriale. Siamo pertanto lieti del fatto che, recentemente, il comitato per il prontuario ed il consiglio sanitario nazionale siano giunti a questa conclusione.

Riteniamo che l'industria farmaceutica produca ricchezza perché in grado di sviluppare l'occupazione e l'esportazione. Ma, al riguardo, avremmo qualche domanda e qualche suggerimento da dare al Parlamento. Prima di tutto, in via teorica e generale, dobbiamo osservare che i paesi in cui c'è libertà di prezzi sono proprio quelli che hanno garantita l'efficienza del servizio sanitario dal punto di vista farmaceutico; nello stesso tempo, il potenziamento dell'industria avviene secondo le regole della concorrenza nella qualità, e le esportazioni internazionali sono assicurate. Ma nell'ipotesi che non si voglia giungere, immediatamente, dal regime dei prezzi amministrati a quello dei prezzi liberi - il che darebbe ripercussioni certamente vantaggiose, anche se occorrerebbero Governi coraggiosi per una politica di questo genere - vorrei sottolineare che uno degli obiettivi di fondo dovrebbe essere quello di aumentare gli investimenti nella ricerca per il settore. Questo significa l'attuazione di un prezzo libero per i prodotti frutto della ricerca fatta in Italia: se in Italia un'industria scopre un farmaco, permettendone di adottare il prezzo che ritiene opportuno, le si consente una politica delle licenze a livello mondiale; se non avviene questo, ciò non le è consentito (non sto qui a spiegarne le profonde ragioni, ma in una prossima udienza mi riservo di rispondere e di far rispondere ai miei colleghi vicepresidenti).

Un'altra soluzione potrebbe essere quella di non procedere ad un controllo dei prezzi per quei prodotti che non rientrano nel prontuario: se ci sono prodotti etici che il servizio sanitario nazionale ritiene di non dover riservare ai consumi pubblici, poiché ci si troverebbe di fronte ad una spesa del bilancio dello Stato, non si vede perché non si debba consentire libertà di prezzo a questi farmaci che, tutto sommato, interessano i consumi privati e che, anzi, potrebbero, in un certo qual modo, essere sollecitati e sgravare di conseguenza la spesa pubblica corrispondente.

Un altro obiettivo potrebbe essere quello di dare un riconoscimento nel prezzo

della ricerca a programma e non a consuntivo: riconoscere a consuntivo la ricerca nei prezzi, vuol dire fare riferimento sempre all'esercizio precedente; ma possono esserci delle aziende che presentano dei programmi di forte espansione degli investimenti per la ricerca, nell'avvenire, e che, quindi, non devono essere mortificate perché sono proprio queste le aziende del domani.

In ogni caso, quando vengono decise esclusioni dal prontuario, uno dei canoni fondamentali è quello di adottare il criterio della gradualità per la sopportabilità del comparto industriale nazionale.

Un altro argomento che ci sta a cuore è quello del varo del piano per la ricerca dei farmaci - un piano di 267 miliardi - ancora in sospeso, ma il ministro Granelli ci ha assicurato che verrà varato quanto prima.

Ripeto quello che certamente avrete udito da altri rappresentanti di settori interessati alla ricerca: necessità dello snellimento delle procedure IMI e fondo innovazione. Non si vede perché gli istituti bancari nel giro di 15 o 20 giorni decidano sui finanziamenti richiesti dalle aziende e non si possa arrivare, nel giro di due o tre mesi, a fare altrettanto da parte dell'IMI per la concessione dei finanziamenti; e sarebbe anche opportuno che i finanziamenti non solo fossero proposti dall'IMI ma fossero deliberati, con successiva ratifica, dal Ministero della ricerca. Sappiamo che l'IMI ha un comportamento abbastanza selettivo e rigoroso, che si comporta secondo i classici metodi bancari, e che, quindi, si premunisce e si garantisce per la certezza dei propri prestiti; credo, pertanto, che dovrebbe essere garantita una rapida conclusione dell'istruttoria, anche perché i progetti di ricerca quando tardano un anno o più di un anno rischiano di diventare obsoleti, mettendo l'industria nel dubbio se investire o meno, e comunque con ritardi non certo utili allo sviluppo del settore.

Per quanto riguarda il fondo innovazione, riteniamo che le sue competenze dovrebbero essere lasciate al ministro dell'industria e non al CIPI. E voglio ag-

giungere che, a mio avviso, non è giusto considerare grande un'azienda che ha 300 dipendenti: tale dovrebbe essere, infatti, un'azienda che abbia almeno mille dipendenti; un'azienda con 300 dipendenti dovrebbe essere considerata media o piccola. Nel nostro settore vi è, poi, un'area aggiuntiva di circa 100-150 collaboratori esterni, cioè collaboratori scientifici che, normalmente, per altre aziende sono degli agenti non a rapporto di lavoro. Anche per i consorzi di esportazione dovremmo derogare alla limitazione delle piccole aziende perché possano avere accesso ai benefici per gli investimenti commerciali all'estero e portare il numero dei dipendenti ad un migliaio.

Quello che ho esposto, signor presidente, è un rapporto estremamente sintetico e, probabilmente, non chiaro e non convincente perché ogni mia affermazione avrebbe richiesto una breve motivazione e descrizione. Ci limitiamo, quindi, a consegnare alla Commissione una documentazione di base, ma ci teniamo a disposizione per ulteriori sviluppi.

Da ultimo, vorrei sottolineare l'opportunità, per il nostro paese, di fare ciò che stanno già facendo gli altri paesi della Comunità, e cioè incentivare le industrie, e soprattutto le multinazionali che sono sì delle concorrenti, ma lo sono sia che portino i loro prodotti dalla Germania all'Italia, ad esempio, sia quando li fabbricano in Italia. Dovremmo dunque trovare le condizioni ideali perché queste multinazionali possano fare in Italia i loro investimenti.

Abbiamo troppe incertezze legislative, troppi provvedimenti che sembrano punitivi e che sono del tutto disincentivanti per queste multinazionali. Si tenga presente che questo è un danno solo per il nostro paese, perché queste non cessano di essere presenti con i loro prodotti; magari la ricerca verrà fatta in Inghilterra o in Germania, senza che la situazione cambi poiché i prodotti continueranno ad entrare nel nostro paese, dal momento che in tema di mercato comune è addirittura inconcepibile che si possa porre delle barriere fra paese e paese.

PRESIDENTE. La ringrazio per la sua sinteticità che apprezziamo particolarmente, dal momento che avevamo bisogno per la nostra indagine di suggerimenti e di consigli concreti quali lei ci ha dato in questo momento.

MICHELE VISCARDI. Vorrei capire bene cosa si intende per innalzamento dello « zoccolo », per quanto riguarda la definizione di piccola e media impresa.

ALBERTO ALEOTTI, Presidente della Farmindustria. Mi sono riferito soprattutto ai fini del finanziamento della ricerca, per i quali è considerata grande una azienda che abbia più di 300 dipendenti. Siccome i fondi per la ricerca per aziende con più di 300 dipendenti vengono in pratica « mangiati » dai grandi colossi (FIAT, Montedison, Alfa Romeo e così via), ne deriva che i fondi per le piccole e medie imprese restano disponibili alla fine dell'anno e vengono ripartiti l'anno successivo fra le grandi imprese. Questo, a mio avviso, non è corretto. Cioè, la quota viene stabilita, ma siccome non viene raggiunta e non viene utilizzata, l'anno successivo va ad inserirsi nel « montemerci » della grande industria.

GIANCARLO ABETE. Penso che la relazione scritta conterrà questi dati, ad ogni modo vorrei precisazioni ulteriori circa il ruolo delle multinazionali. A mio avviso andrebbe ampliato, perché dobbiamo tenere presente il problema della ricerca di base.

Qual è il ruolo dal punto di vista produttivo e rispetto al tessuto industriale del settore, che viene in definitiva svolto dalle multinazionali? Vorrei inoltre sapere se è vero che il settore farmaceutico ed il ruolo delle multinazionali vengono messi in una logica di convergenza che può dar luogo ad interpretazioni distorte che nuocciono all'immagine complessiva del settore. Mi sembra che questo sia emerso anche dalle esperienze che sono state acquisite nel corso della passata legislatura

dalla Commissione industria. Mi sembra di capire che ci sia una politica associativa abbastanza omogenea (anche oltre le multinazionali) nel nostro paese. Vorrei avere approfondimenti in proposito.

DANTE ORESTE ORSENIGO. Il tetto della legge finanziaria dei 41 mila miliardi deve essere mantenuto oggi come oggi. Allora bisognerà ridurre i consumi interni e quindi aumentare le esportazioni verso il terzo mondo e verso i paesi, industrializzati o meno, come prima lei faceva cenno. Le chiedo: sta già avvenendo questa riduzione dei consumi interni e l'aumento verso l'esterno? Secondo: in questi anni cosa è stato fatto per incrementare le esportazioni? Terzo: cosa può fare l'uomo politico per favorire l'impegno verso le esportazioni?

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Vorrei innanzitutto sapere qual è il saldo della bilancia commerciale dei prodotti farmaceutici in Italia. Inoltre il *trend* è favorevole alla copertura della domanda interna e quindi ad una progressiva autosufficienza? Nel settore della ricerca, è possibile definire il grado di autonomia della ricerca nazionale e reciprocamente il suo grado di dipendenza rispetto alla ricerca dei paesi più avanzati un questo settore? Probabilmente la lettura della stessa « bilancia » dei brevetti e delle licenze ci può dare informazioni in questo senso. Ancora, la ricerca nel settore della farmaceutica ha qualche possibilità di ricaduta in comparti omologhi, simili, collaterali? In questo senso è possibile pensare ad una diversificazione anche dell'industria farmaceutica in questi comparti?

PRESIDENTE. Vorrei fare una domanda anch'io. Lei ha parlato di un aumento prevedibile, da 76 miliardi di dollari a 250 miliardi, del consumo mondiale nei prossimi anni. Quale sarà la percentuale che si prevede in Italia possa avvenire come aumento su questa cifra complessiva alla quale lei ha accennato? Mi interessa in particolare conoscere le previsioni di au-

mento della occupazione in seguito a questo aumento di percentuale sui consumi, di occupazione italiana, cioè sia di industrie italiane, sia di industrie multinazionali ma residenti in Italia. Inoltre, vorrei sapere se all'interno delle aziende che fanno parte del gruppo Farmitalia vengono tenuti corsi di qualificazione del personale. Con quale consistenza, eventualmente, vengono frequentati questi corsi e soprattutto qual è l'apporto anche finanziario delle singole aziende per la istituzione dei corsi medesimi.

ALBERTO ALEOTTI, *Presidente della Farmindustria*. Dal punto di vista industriale il ruolo delle multinazionali è di spietata competizione, però è anche un ruolo positivo poiché attraverso le multinazionali la bilancia commerciale del nostro paese ha avuto una svolta positiva. Inoltre voi sapete che le invenzioni dei farmaci avvengono in tutto il mondo e ogni progresso non può essere ignorato da un paese, che deve accettare un principio attivo che venga da un altro paese. Ebbene, se vi è presenza diretta il valore aggiunto viene sostanzialmente dal di fuori. Questo è il punto di fondo; avete del resto visto quanto alto sia il valore aggiunto nel settore dell'industria farmaceutica. Quindi il ruolo delle multinazionali è positivo anche se noi vorremmo che lo fosse in misura minore, nel senso che vorremmo che l'industria italiana fosse ancora più presente di quanto non lo sia attualmente. Sta di fatto che l'industria multinazionale ha un fatturato nel nostro paese che si aggira intorno al 50 per cento del totale. C'è stato un quindicennio di politica folle in Inghilterra, per esempio, in tema prezzi e così via, e le multinazionali sono presenti ormai in quel paese nella misura dell'80 per cento. Quindi, vi è da tenere presente questa realtà. I lavoratori occupati nelle multinazionali sono circa 25 mila, compreso l'indotto arriviamo a circa 75 mila: perciò, si tratta di una funzione a mio avviso positiva.

PRESIDENTE. Per « indotto » intende anche la parte commerciale ?

ALBERTO ALEOTTI, *Presidente della Farmindustria*. No, presidente, vi è la produzione prettamente nazionale, come lei sa, delle fiale, dei flaconi, del materiale plastico, delle scatole, dei prodotti chimici di base, degli eccipienti, dei macchinari, eccetera, che incide su questa massa in misura notevole.

Vorrei anche dire, dal punto di vista delle multinazionali, che la collocazione del nostro paese è ideale insieme a quella della Grecia; quest'ultimo paese non è competitivo rispetto all'Italia nell'area farmaceutica, neppure da lontano, per la conquista di tutti i mercati del Medio Oriente, dell'Oriente e dell'Africa, quindi è una politica che può dare buoni risultati se condotta avanti intelligentemente, creando vincoli ed obblighi a queste multinazionali, affinché realizzino investimenti nel nostro paese. Per noi l'aspetto non è negativo perché, tutto sommato, questo ci serve ad aumentare il nostro grado di preparazione per affrontare la concorrenza.

I consumi interni - rispondo all'onorevole Orsenigo - dalla riforma sanitaria in poi sono in calo: leggero, ma sono in calo. Debbo dire che con il provvedimento relativo al *ticket* del 15 per cento sui prodotti della classe B, l'anno scorso essi sono ulteriormente diminuiti, nel secondo semestre, del 7 per cento. La nostra bilancia commerciale deve supplire a questa realtà, che è una realtà abbastanza concreta perché 12 anni fa, se non erro, le nostre esportazioni erano pari al 19 per cento del fatturato interno: oggi sono arrivate al 27 per cento. Secondo noi, se si adottasse una politica della ricerca, una politica dell'incentivazione degli investimenti, come si fa in altri paesi, se non si commettesse più la follia di stabilire, da un giorno all'altro, dei nuovi meccanismi di ammissione o di esclusione dei prodotti dal prontuario terapeutico; se non avessimo il Parlamento che riconosce queste esigenze, che stabilisce che il prontuario deve essere aggiornato ogni quattro mesi (come è stato stabilito di recente) e poi dopo, per esigenze economiche o altre ragioni, non ne fa niente; se si cambiasse modo di ragionare e si adottassero altri

comportamenti, certamente nel 1990 – cioè a brevissima scadenza – i nostri 1.300 miliardi (in valore attuale) di esportazione sarebbero già 3 mila, cioè una cifra che potrebbe raggiungere quasi il 50 per cento del disavanzo commerciale di questa annata.

Autonomia della ricerca nazionale: la nostra ricerca ha una vasta autonomia, ha una buona e vasta autonomia, anche se ci sarebbe molto da dire sull'apporto della università e del CNR all'avanzamento dell'industria farmaceutica. Dobbiamo dire che in questi ultimissimi tempi si è verificato un risveglio notevole, soprattutto da parte del CNR, alla testa del quale vi è un gruppo di giovani che hanno manifestato una grande disponibilità e una nuova mentalità; però, dalla Liberazione in poi, in Italia sono state commesse delle scorrettezze forse perché vi erano dei baroni che facevano i propri interessi personali invece di svolgere le funzioni classiche che si devono svolgere nelle università. Questa è una battuta: il fatto è, però, che io – pur avendo un'azienda non secondaria a Firenze, che in materia di specialità si colloca in Italia in seconda posizione – non sono ancora in condizione di utilizzare l'Istituto di farmacologia di Firenze per delle collaborazioni nella ricerca quando questa, negli altri paesi (dagli Stati Uniti alla Germania e a tutti gli altri), è uno strumento fondamentale. L'industria deve fare la ricerca applicata, la università deve portare avanti la ricerca di base. E se non vi è un collegamento tra ricerca di base e industria, l'anello si spezza determinando un forte *handicap* per lo sviluppo industriale. Credo però che la nostra ricerca, nonostante questa realtà, abbia una base molto seria e valida per potersi sviluppare in positivo.

Ritengo che qualche riflesso positivo possa manifestarsi anche in reparti omologhi, non però estesi: certamente nel campo della diagnostica e, in generale, nella area più vasta della biomedica.

Per rispondere alle sue domande, presidente, dirò che, se venissero adottati dei provvedimenti minimi per stare al passo con l'Inghilterra o la Francia e si adot-

tasse una politica dinamica nei confronti di questo comparto ad alta tecnologia, le nostre possibilità di espansione, in termini di esportazione, sarebbero quelle che le ho già detto; in termini di occupazione noi abbiamo dei precisi progetti che prevedono, da qui ad un decennio, l'espansione di 32 mila unità (il che vuol dire 120 mila addetti, compreso l'indotto): mi riferisco all'occupazione globale del settore dell'industria farmaceutica, dove avremmo un balzo del 50 per cento e, addirittura, il raddoppio dei ricercatori, i quali da 6.300 circa passerebbero a circa 12.000-12.500.

Sulla vicenda dei corsi di qualificazione debbo dire, signor presidente, che l'industria farmaceutica dà dei contributi a livello universitario, a livello di CNR, a livello di Istituto Mario Negri, però non vi è un programma organico.

PRESIDENTE. Questi corsi di qualificazione o di aggiornamento vengono svolti all'interno delle aziende?

ALBERTO ALEOTTI, *Presidente della Farmindustria*. No, normalmente non avvengono all'interno delle aziende.

Esiste invece un problema esterno estremamente avvertito anche dalla classe politica, quello cioè del grado di preparazione degli informatori professionali.

PRESIDENTE. Non mi riferivo ai ricercatori, ma al personale dipendente in genere.

ALBERTO ALEOTTI, *Presidente della Farmindustria*. Nel campo degli informatori scientifici la Farmindustria sta facendo grosse cose in collaborazione con le regioni e gli ordini professionali dei medici: vengono svolti dei corsi professionali, il cui indirizzo sarà ora rapidamente illustrato dal dottor Materazzi.

PRESIDENTE. Usufruite anche di contributi CEE per questi corsi?

ALBERTO ALEOTTI, *Presidente della Farmindustria*. Finora abbiamo potuto accedervi.

MARIO MATERAZZI, *Vicepresidente della Farminindustria*. I corsi sono praticamente finanziati dall'industria, che ha organizzato un primo corso a Milano sulla base delle disposizioni emanate con decreto ministeriale relativamente alla materia dell'informazione medico-scientifica. È stata nostra cura predisporre un piano pluriennale da sviluppare in tutte le province d'Italia, che si aggiunge alle iniziative poste in essere dalle varie aziende, le quali, al momento dell'assunzione di un collaboratore, lo sottopongono ad un severo corso, la cui durata va da uno a tre mesi, pur trattandosi di laureati in scienze biomediche.

Più in generale, vorrei ancora dire, con riferimento ai corsi, che essi riguardano anche il personale che ha già maturato una notevole anzianità di lavoro e tendono a portare al medico un messaggio idoneo e specifico sugli argomenti biomedici, tenendo presenti le documentazioni a disposizione su ogni prodotto e per ogni azienda. L'organizzazione dei corsi, che sono tenuti da docenti universitari estremamente qualificati, è indipendente rispetto alla Farminindustria, in quanto essi sono effettuati e presieduti dalla Federazione dell'ordine dei medici, sotto il patrocinio del Ministero della sanità.

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Vorrei sapere se il saldo della bilancia commerciale relativa ai prodotti farmaceutici è attivo nel nostro paese.

MARIO MATERAZZI, *Vicepresidente della Farminindustria*. Il saldo delle specialità farmaceutiche è in attivo di 116 miliardi.

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Questo dato corrisponde ad un *trend* positivo?

ALBERTO ALEOTTI, *Presidente della Farminindustria*. Negli ultimi dieci anni il volume delle esportazioni è aumentato di 24 volte, mentre quello delle importazioni è aumentato di sole 5 volte.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per le interessanti notizie forniteci, e mi

auguro che, nel caso ne avessimo bisogno, vogliamo anche in futuro assicurarci il loro prezioso aiuto.

La seduta, sospesa alle 17,5, è ripresa alle 18,40.

Audizione dell'ingegner Domenico Faro, presidente della ITALTEL, e della dottoressa Marisa Bellisario, amministratore delegato della ITALTEL.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Faro e la dottoressa Bellisario per aver accolto il nostro invito e do senz'altro la parola al presidente dell'ITALTEL per una breve introduzione.

DOMENICO FARO, *Presidente dell'ITALTEL*. Il tema della domanda pubblica quale strumento di stimolo dei processi innovativi delle imprese riveste una grande importanza per la nostra azienda, soprattutto in questa fase temporale nella quale sono in corso profonde modificazioni nelle tecnologie, nei sistemi e nei servizi.

Vi siamo, pertanto, grati, signor presidente ed onorevoli commissari, per questa convocazione che ci offre un'importante occasione per esprimere considerazioni e suggerimenti in merito alla possibile formazione di una efficace manovra della domanda pubblica con riferimento all'esigenza di un raggruppamento di aziende manifatturiere quali l'ITALTEL, impegnata a fondo su tutto l'arco dei prodotti e dei sistemi di telecomunicazione, settore nel quale la domanda pubblica può e deve giocare un ruolo di fondamentale importanza.

Vorrei fare alcune brevi considerazioni generali, per lasciare poi la parola all'amministratore delegato per una più puntuale trattazione della posizione dell'ITALTEL e delle sue aspettative in merito a questo argomento.

La prima considerazione è quella che vede la pubblica amministrazione come un generatore di una quota assai rilevante del fatturato manifatturiero nel comparto

delle telecomunicazioni e, di conseguenza, dell'ITALTEL, in cui la sua incidenza si colloca intorno all'80 per cento. Si tratta di una domanda espressa prevalentemente dal Ministero delle poste e delle telecomunicazioni, dall'azienda di Stato, dalle concessionarie (in questo caso assimilabili al ruolo della domanda pubblica sotto il profilo della committenza), dal Ministero della difesa, dall'ENEL e dalle Ferrovie dello Stato. Tale domanda è attualmente concentrata in massima parte nelle telecomunicazioni pubbliche, in termini di canali di comunicazione e di mezzi di trasmissione. Essa, se rafforzata, costituirà un supporto fondamentale a sostegno dell'evoluzione tecnologica e sistematica di queste aree. Ma, a differenza delle telecomunicazioni pubbliche, nelle quali la domanda è tendenzialmente stabilizzata, uno sviluppo di grande portata si apre nei sistemi di utenti avanzati e, in generale, nell'area della telematica e dei servizi a valore aggiunto. In queste aree la domanda è latente e tende a svilupparsi lentamente perché richiede da parte dei potenziali utenti una disponibilità all'innovazione, non solo all'uso dei prodotti ma anche alle profonde modificazioni nel modo di lavorare che essi impongono. Vi è, in altre parole, specie per larghi strati dell'utenza impiegatizia e manageriale, un attrito di primo distacco da vincere. È questo il nodo da sciogliere per favorire ed accelerare lo sviluppo industriale dei nuovi apparati e dei nuovi sistemi telematici. Le aziende manifatturiere possono infatti affrontare gli oneri ed i rischi elevati impliciti nella ricerca, nello sviluppo e nel lancio di nuovi prodotti solo a fronte di una domanda di ampiezza sufficiente e di sufficiente elongazione nel tempo. Per quanto se ne parli molto, la lievitazione naturale della domanda in questi campi, fortemente innovativi, non ha ancora i requisiti sufficienti per giustificare, nella maggioranza dei casi, l'assunzione da parte delle aziende manifatturiere di iniziative produttive che abbiano sufficiente convalida economica. È necessario stimolare, o meglio forzare in questo campo la crescita della domanda. Qui la pubblica amministrazione rappre-

senta una potente leva che, se ben manovrata, può comportare due ordini di vantaggi all'economia nazionale. Il primo è quello della promozione industriale per il lancio di nuovi prodotti nel comparto della telematica; il secondo è quello dell'innalzamento dell'efficienza della pubblica amministrazione per l'adozione estesa e, se possibile, anticipata di mezzi più progrediti per l'espletamento dei lavori tipici dell'amministrazione stessa. Si tratta, dunque, di un investimento promozionale di sicuro e duplice ritorno. Pertanto, il lancio di piani pluriennali con criteri forzanti per una rapida introduzione negli organismi della pubblica amministrazione, centrale e periferica, utilizzando le tecniche più avanzate che l'industria può mettere a disposizione è la chiave di volta per dare slancio alle imprese manifatturiere al fine di superare la soglia di accettabilità industriale per la messa a punto e per la promozione di nuovi prodotti nel vasto settore telematico.

L'ITALTEL è pronta a dare il massimo contributo per soddisfare alle crescenti esigenze di questo importante mercato.

Nel chiudere queste mie brevi note e nel passare la parola all'amministratore delegato della società mi auguro che i lavori di questa Commissione possano suscitare iniziative governative concrete, volte alla direzione che poc'anzi ho richiamato.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Ringrazio il presidente Citaristi e gli onorevoli commissari per averci invitati e per dedicarci, nonostante l'ora tarda, un po' di tempo.

L'ITALTEL è la maggiore azienda manifatturiera italiana nel settore delle telecomunicazioni. Nel 1983 essa ha raggiunto, a livello consolidato, un risultato positivo con un utile che, secondo i dati preliminari che porteremo in consiglio di amministrazione tra qualche settimana, sarà superiore ai 5 miliardi di lire. Questo risultato è stato ottenuto con un anno di anticipo rispetto ai nostri programmi, ed il fatturato consolidato, sempre nel 1983, è stato di circa 1.100 miliardi. Per con-

fronto vorrei ricordare che nel 1982 il bilancio aveva registrato una perdita di 114 miliardi con un fatturato di 932 miliardi, mentre nell'anno precedente la perdita aveva superato i 250 miliardi. Rispetto al 1980 - l'ultimo anno prima dell'avvio del programma di risanamento e di rilancio - il fatturato totale è più che raddoppiato, essendo passato da 500 miliardi a 1.100 miliardi di lire, ed il fatturato *pro capite* è praticamente triplicato, essendo passato da 17 milioni a 50 milioni di lire. Il margine industriale è passato da un valore largamente negativo nel 1980 a 110 miliardi positivi nel 1983.

Questi risultati confermano la validità delle scelte strategiche e gestionali che abbiamo fatto, anche se in questo periodo abbiamo dovuto attuare delle riduzioni di personale, che abbiamo realizzato con metodi consensuali e che ci hanno permesso di ridurre di circa 7 mila unità l'organico tra la fine del 1980 e la fine del 1983.

Penso che sia importante, in tema di innovazione, ricordare che è cambiato profondamente il *mix* del personale in questo periodo perché gli addetti alla produzione sono oggi circa la metà del totale, mentre erano i due terzi nel 1980. Invece, gli addetti alla ricerca e sviluppo rappresentano il 10 per cento del totale in confronto al 7 per cento del 1980. Nel 1983 abbiamo investito in ricerca e sviluppo oltre 100 miliardi di lire (84 nel 1982).

Vorrei ora citare alcune cifre che mettono in evidenza l'importanza della domanda pubblica per l'ITALTEL. Noi siamo i maggiori fornitori dei gestori italiani dei servizi di telecomunicazioni e abbiamo quote di mercato maggioritarie in tutti i settori delle telecomunicazioni. A fine 1983 queste erano le quote: per la commutazione pubblica 54 per cento (che diventa quasi il 70 per cento sommando la GTE e la Telettra, con le quali stiamo realizzando il sistema nazionale per la commutazione pubblica elettronica); per la trasmissione 39 per cento. Complessivamente, nelle telecomunicazioni pubbliche la nostra quota di mercato è pari a circa il 50 per cento.

In termini di incidenza sul fatturato consolidato di raggruppamento, le telecomunicazioni pubbliche pesano nel 1983 per circa l'80 per cento; nel 1982 questa percentuale era risultata sostanzialmente identica (83 per cento).

Vediamo ora più in dettaglio il settore delle telecomunicazioni pubbliche.

Il nostro impegno prioritario è la realizzazione del sistema nazionale per la commutazione pubblica elettronica che si basa, per il breve termine, sulla centrale Proteo UT 10/3, sviluppata dalla ITALTEL, e sulla GTD 5-C della GTE: le due centrali hanno in comune il 50 per cento dell'*hardware*. Per la UT 10/3 il programma procede come previsto e sono in corso le prove finali di sistema; la GTD 5-C è in fase di prove in campo: il primo esemplare è stato installato a Terni. La produzione in volumi industriali della UT 10/3 è iniziata in queste settimane nei nostri stabilimenti di Milano.

Vorrei ricordare che, finora, l'impegno di sviluppo per la centrale UT 10/3 è ammontato a circa 100 anni/uomo. Complessivamente, fino a oggi, la ricerca e sviluppo dei vari modelli del Proteo (compresa la UT 10/3) ha richiesto 5.000 anni/uomo, a partire dal 1969.

Il Proteo di prima generazione è ormai consolidato ed è in produzione di serie dal 1982 (nel 1980 era praticamente allo stadio di prototipo). L'anno scorso abbiamo consegnato alla SIP 160 mila linee equivalenti elettroniche, un numero superiore al totale prodotto dal 1980 al 1982. A fine 1983 erano installate oltre 150 centrali Proteo nella rete italiana di telecomunicazioni: sono circa il 60 per cento di tutte le centrali elettroniche attualmente in servizio in Italia.

Allo sviluppo del sistema nazionale le tre aziende, ITALTEL, GTE e Telettra, dedicano circa 1.400 specialisti (di cui circa 800 alla ITALTEL, su di un totale di circa 2.000 addetti a R&S): è un gruppo di consistenza paragonabile a quello delle maggiori aziende del settore (Siemens e At&t). Ricordo che questo gruppo trova sinergie con quello, di consistenza quasi

analoga, che la GTE ha negli Stati Uniti. L'obiettivo è di sviluppare, per il 1987, il sistema di medio termine a grande capacità (la centrale UT 100/60) che avrà architettura, *software* e soluzioni sistemiche compatibili con la UT 10/3.

Eventuali nuove collaborazioni nel settore della commutazione pubblica si innesteranno sull'alleanza che abbiamo in atto con la GTE e la Telettra, con l'obiettivo di rafforzare la nostra autonomia tecnologica e di ampliare il mercato, soprattutto all'estero. A questo proposito continuano sistematicamente, in sintonia con STET e IRI, i contatti esplorativi con i principali produttori del settore; a parità di altre condizioni, verrà data priorità alle aziende europee, comprese quelle che hanno presenze significative in Italia.

Nel settore delle reti per la trasmissione dati la ITALTEL sta realizzando la rete a commutazione di pacchetto Itapac. Anche il secondo fornitore, la Face, opera su licenza ITALTEL. Abbiamo consegnato, secondo i programmi, i nodi di Milano, Torino e Napoli e, entro il 1984, completeremo, come previsto, la fornitura degli adattatori-concentratori di pacchetto (ACP), che consentono la diffusione del servizio su tutto il territorio nazionale. Gli ACP sono stati sviluppati dalla ITALTEL assieme allo CSELT (il centro di ricerca della STET a Torino); la tecnologia della rete è di origine Siemens ed è la stessa utilizzata in molti altri Paesi, compresi gli Stati Uniti.

La rete Itapac, che è operativa in modo sperimentale nella configurazione iniziale, costituisce un supporto economicamente conveniente (costi di trasmissione circa cinque volte inferiori rispetto alle normali linee telefoniche) e tecnicamente avanzato (velocità dieci volte superiore) per lo sviluppo dei nuovi servizi di telematica.

La scelta di una rete specializzata, sovrapposta a quella tradizionale, è stata decisa in gran parte dei paesi industrializzati e rappresenta oggi la soluzione ottimale per promuovere i cosiddetti « servizi a valore aggiunto » in attesa dello svilup-

po delle reti integrate nelle tecniche e nei servizi, previsto per gli anni novanta.

Questo, in sintesi, il panorama tecnologico applicativo. Vorrei ora accennare allo scenario che si presenta nel 1984 nel settore delle telecomunicazioni.

Per garantire la continuità e la regolarità dei programmi produttivi è necessario poter contare su di un quadro di riferimento certo e di durata pluriennale: per le telecomunicazioni questo riferimento è il Piano nazionale 1981-1990, approvato dal CIPE nel 1982, sul quale la ITALTEL ha basato il programma di risanamento e rilancio. È ora prevista, entro giugno, la revisione del piano.

Se la SIP realizzerà il programma di investimenti per 4.200 miliardi di lire nel 1984, potremo realizzare i nostri programmi, limitando il ricorso alla cassa integrazione guadagni per brevi periodi e per poche centinaia di addetti. Se, invece, la SIP fosse obbligata ad attuare l'ipotesi di investimenti 1984 ridotti a 2.000 miliardi, sarebbe necessario, come ha ricordato la ANIE, dichiarare lo stato di crisi per l'intero settore delle telecomunicazioni e ricorrere alla cassa integrazione guadagni per un totale di 30.000 addetti, di cui circa 8.000 alla ITALTEL.

Questa incertezza, a fine febbraio 1984, sui programmi produttivi dell'anno dà una idea dell'instabilità del settore. Con investimenti SIP a 2.000 miliardi nel 1984 verrebbero vanificati i risultati fin qui ottenuti dalla ITALTEL e sarebbe necessario riconsiderare il ruolo di un'industria nazionale di telecomunicazioni, riducendo o addirittura annullando l'impegno di ricerca e sviluppo e rinunciando a giocare un ruolo di autonomia tecnologica.

La migliore stabilità del settore deve essere anche l'obiettivo della revisione delle norme della convenzione e di riorganizzazione dell'assetto dei servizi di telecomunicazione che sono in corso di elaborazione. Ricordo che la stabilità del mercato nazionale è indispensabile per poter sviluppare l'esportazione.

Per quanto riguarda la telematica, anche in questo settore, abbiamo una pre-

senza *leader* nel paese: abbiamo una quota di mercato del 60 per cento di terminali telefonici e una quota variabile dal 35 al 45 per cento nei centralini telefonici. Tutti i prodotti di telematica sono oggi elettronici e competitivi per prezzi, prestazioni e tecnologie: il rinnovo dei prodotti ha consentito all'ITALTEL, nell'ultimo anno, quel recupero di alcuni punti di vendita nella quota complessiva di mercato che negli anni passati avevamo perso.

Il fatturato 1983 della ITALTEL Telematica è ammontato a circa 240 miliardi di lire. I centralini, che sono l'elemento base per le applicazioni della telematica, in particolare per l'automazione dell'ufficio, pesano per il 45 per cento; i telefoni per il 25 per cento. La domanda pubblica è fondamentale anche nella telematica che, naturalmente, è rivolta ai clienti privati, ma anche alla pubblica amministrazione. Noi riteniamo che in questo settore la pubblica amministrazione possa promuovere e finanziare nuove sperimentazioni; ad esempio, l'automazione degli uffici della pubblica amministrazione per migliorare l'efficienza e la qualità del servizio; l'introduzione di *personal computer* e terminali nelle scuole possono non solo migliorare le scuole, ma anche preparare l'informatizzazione della società.

Infine, riteniamo che ci siano molti progetti - quelli che chiamiamo i grandi progetti di telematica per il territorio - che la pubblica amministrazione in senso lato, intesa anche come «enti locali», potrebbe promuovere. Ne cito qualcuno: il «laboratorio quartiere» per la gestione informativa, sociale ed amministrativa di un quartiere cittadino e/o di complessi abitativi, nonché la computerizzazione della telegestione degli edifici; i sistemi informativi integrati, rivolti a una pluralità di aziende su aree territoriali definite: ad esempio, i bacini monoprodotto (Prato, Sassuolo, eccetera), i bacini monofunzione (portuali, idroelettrici, eccetera), i bacini agricoli; i sistemi di telecontrollo e comunicazione per la protezione civile (ad esempio: una rete di emergenza per grandi calamità); il controllo e la gestione del si-

stema ecologico, comprese le applicazioni relative al trattamento delle acque; il controllo e la gestione del trasporto integrato in aree urbane ed extraurbane; le applicazioni specifiche di telemedicina: ad esempio, controllo a distanza dei *pace-makers* e degli encefalogrammi, teledialisi, eccetera; i sistemi di distribuzione delle informazioni mediante supporti a larga banda (soprattutto fibre ottiche) per realizzare le cosiddette «città cablate».

In tutti questi casi, la sperimentazione è importante per stimolare nuova domanda e verificare le ipotesi di applicazione: non può, quindi, all'inizio, autofinanziarsi, e può svilupparsi più rapidamente con finanziamenti agevolati che favoriscano l'innovazione; le ricadute sarebbero importantissime non solo sull'industria manifatturiera, ma su tutto il terziario, proprio perché sono le vere applicazioni che portano verso l'informatizzazione della società.

Un'altra direzione in cui la domanda pubblica può essere utilizzata come strumento di politica industriale è quella di privilegiare, a parità di validità tecnica e di prezzo, i prodotti con il maggior contenuto nazionale: in altre parole, si tratta di considerare, nella valutazione di acquisto da parte degli enti pubblici, compresi gli enti locali, se il fornitore dispone, in Italia, di risorse di progetto e industriali. È stato fatto osservare da qualcuno che qualche legge comunitaria rende questo complicato; ma vorrei ricordare che una politica di questo tipo è seguita nella maggioranza dei paesi europei che, oltre alla domanda pubblica, utilizzano lo strumento dell'omologazione per selezionare la offerta. In particolare, ad esempio, nel settore dei centralini digitali (Pabx) medio-grandi (che sono l'elemento centrale dell'automazione d'ufficio per trattare le comunicazioni a voce, i dati, le immagini) la Francia ha omologato i prodotti di tre fornitori stranieri, la Germania di due; noi ne abbiamo omologati di 11. Ecco, io credo che questo confronto dica come, in quei paesi, l'omologazione è certamente utilizzata come strumento di politica industriale. Ricordo, tra l'altro, che in Italia

siamo l'unica azienda con una presenza significativa, non soltanto in termini di produzione, ma anche in termini di ricerca e di sviluppo, in questo settore: abbiamo 200 specialisti di ricerca e sviluppo, che diventeranno 250 entro la fine di questo anno. Si tratta del gruppo di ricerca più importante esistente in Italia in questo settore, e a Santa Maria Capua Vetere, dove ha sede anche lo stabilimento della ITALTEL Telematica, oltre 2 mila addetti sono dedicati ai prodotti di telematica. Chiedo, appunto, che quando gli amministratori locali scelgono tra due prodotti uguali sia considerato il fatto che questi vengono fabbricati in Italia. Naturalmente, questa nostra presenza industriale nel settore della telematica, ci obbliga, nella ricerca di accordi di collaborazione, a dare priorità assoluta alle collaborazioni che ci possono fornire tecnologie da una parte e volumi e quote di mercato dall'altra. Cioè, noi non siamo in condizioni - come altre aziende, forse, sono - di operare, in Italia, da rivenditori di prodotti stranieri, perché abbiamo una presenza industriale da difendere e valorizzare. La nostra presenza di progetto e produzione nel Mezzogiorno può essere stimolo alla creazione di un indotto nella produzione del *software* per i nuovi sistemi informatici e per i progetti di telematica. Lo sviluppo del *software* richiede capitali modesti e manodopera intellettualmente qualificata, a scolarità elevata, di cui è ricco il nostro paese.

Lo sviluppo di « pacchetti » di *software* per l'automazione dell'ufficio, per la pubblica amministrazione, per la gestione del territorio può trovare nel Mezzogiorno sinergie con le strutture scolastiche e universitarie (tre corsi di laurea in scienza dell'informazione hanno sede nel sud), con i centri di ricerca (ad esempio, il CSATA di Bari) e con iniziative tipo « Tecnopolis » o il « Progetto università a distanza » dell'università della Calabria.

Tutte queste iniziative richiedono un impegno importante per la formazione, sia da parte della scuola sia delle aziende: oggi, la scuola italiana è in grado di far fronte solo al 10-15 per cento della do-

manda di specialisti di informatica. È un problema comune anche ad altri paesi - come gli Stati Uniti - e che deve essere risolto con la collaborazione di tutte le parti in causa, dallo Stato ai produttori e agli utenti, ma che può trovare un valido sostegno nella diffusione della cultura informatica e telematica proprio nelle scuole, e non solo in quelle specializzate.

Per quanto riguarda, in particolare, la innovazione tecnologica, siamo tra le aziende che hanno avuto l'approvazione di un importante progetto che, però, è tuttora fermo, in attesa dell'approvazione della Comunità europea; sono passati due anni dal momento in cui la legge è stata approvata e, se avessimo dovuto finanziare la nostra innovazione con l'aiuto di quei finanziamenti, purtroppo, saremmo ancora qui ad aspettare; per fortuna, nel frattempo, abbiamo trovato risorse diverse, e restiamo in attesa di poter disporre di quei finanziamenti.

Un altro aspetto importante è quello della formazione professionale - che per molte aziende rappresenta un problema rilevante - sempre legata al processo di innovazione. Noi abbiamo un grosso progetto di formazione e di innovazione professionale che, l'anno scorso, ha raggiunto un milione di ore di corso di formazione. Con le nuove regole stabilite, solo i giovani al di sotto dei 25 anni vengono ad usufruire dei fondi CEE, e viene quindi a mancare gran parte del sostegno alla formazione.

PRESIDENTE. La ringrazio anche per i chiarimenti concreti dati alla nostra indagine.

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Ringrazio i nostri ospiti per la relazione ampia ed esauriente. Pongo due domande. In tutte queste audizioni (che sono mirate a definire le disfunzioni della domanda pubblica in Italia rispetto al sistema complessivo delle imprese) è stata ricorrente la critica, la denuncia circa la erraticità, la dispersione, i caratteri negativi della domanda pubblica in Italia che, viceversa, è considerata un elemento decisivo per il

sistema delle imprese, particolarmente per quelle in cui la stessa base nazionale rappresenta un grosso fattore di competitività sul mercato internazionale.

E possibile avere in poche parole una quantificazione del differenziale italiano rispetto agli altri paesi industrializzati concorrenti?

La seconda domanda è questa: io credo che voi siate un « osservatore » abbastanza privilegiato, capace di comprendere alcuni fenomeni occupazionali, sia sul piano quantitativo che sul piano qualitativo. Tra l'altro, proprio in comparti come il vostro, il coefficiente di terziarizzazione dei servizi è maggiore rispetto ad altri. Lei ci ha descritto una situazione per il periodo 1980-1983 in cui vi è stata una riduzione di circa 7 mila unità; immagino che tale riduzione si sia concentrata tutta nel settore manifatturiero. Mi chiedo se a questa riduzione ha corrisposto un incremento del decentramento. Cioè, una parte dell'attività manifatturiera è stata decentrata? Questo processo, se vi è stato, ha significato anche una maggiore qualificazione dell'indotto - termine forse un po' improprio - delle attività decentrate delle imprese manifatturiere rispetto all'attività in questione? Come giudicate voi, se siete in grado di farlo, la dinamica complessiva dell'occupazione con i vincoli di oggi, ad esempio, sull'orario del lavoro? Come ritenete che l'incremento occupazionale nel terziario possa compensare la riduzione nell'attività manifatturiera?

Infine, vorrei porre un'altra questione. Per la vostra esperienza, come giudicate possibile un processo di riconversione della forza lavoro all'interno del vostro settore, e quali sono i parametri decisivi: età, istruzione scolastica, qualificazione professionale? Qual è il grado di riconversione in rapporto a questi parametri in un settore come il vostro dove esistono evidentemente delle differenze abbastanza marcate tra professionalità del settore manifatturiero e professionalità del settore servizi?

LELIO GRASSUCCI. Vorrei avere ulteriori informazioni in particolare sul pro-

gramma di risanamento ITALTEL. Vorrei sapere qualcosa di più esplicito sulla strategia e sulla gestione che è stata operata in questo settore. Vi sono molte difficoltà, infatti, che si incontrano nel processo di risanamento di gruppi industriali, di grandi aziende e la discussione alcune volte verte su aspetti molto secondari. Vorrei conoscere qualcosa di più di questa strategia del risanamento se è possibile.

Poco fa sono stati messi in risalto soprattutto due dati: uno riguarda la domanda pubblica ed uno la questione dei bassi volumi unitari che ci sono. Credo che queste valutazioni, corrispondano all'indagine svolta dall'università di Pavia; mi chiedo se il suo giudizio, dottoressa Bellisario, ci possa dare ulteriori elementi circa la capacità della pubblica amministrazione ad avere una flessibilità sufficiente per potersi muovere in maniera adeguata e in relazione alle competenze dell'industria. In un'altra audizione ci è stato chiesto che gli appalti vengano fatti tenendo in considerazione altri valori, non il prezzo più basso ma i contenuti di innovazione più ampi. Ho l'impressione che da parte della pubblica amministrazione in questo momento ci sia scarsa flessibilità in rapporto alla domanda che viene richiesta. Vorrei avere qualche giudizio in merito a questa valutazione. Infine, la difficoltà che trova la pubblica amministrazione a determinare una domanda più qualificata in tutto il campo della telematica, dell'automazione degli uffici e dei servizi, è una difficoltà che si riscontra anche tra privati oppure fra privati vi è una richiesta molto più avanzata e attenta di quella che troviamo presso gli enti pubblici?

GIOVANNI BIANCHINI. Mi riferisco all'ultima parte dell'intervento, in cui si è in un certo senso auspicata una tutela da parte italiana - come fanno gli altri paesi europei nei confronti della loro industria - all'utilizzazione della omologazione come strumento di protezione. Questo lo posso capire dal punto di vista aziendale, in un momento in cui i comportamenti in atto sono quelli denunciati. Credo però che proprio sul problema del-

le telecomunicazioni la Commissione della CEE abbia indicato recentemente - ottobre 1983 - alcune linee di azione che vanno contro questa tendenza, evidentemente, a livello nazionale, partendo dal presupposto che non si costruisce un mercato di dimensioni comunitarie in questo modo, e la stessa capacità competitiva delle imprese europee, a lungo andare, corre il rischio di venire meno.

Se questo è vero, se queste indicazioni sono state date anche con una serie di tappe possibili, concrete, mi rendo conto che, a parte una certa situazione non immaginabile il giorno dopo, di un reale mercato con dimensioni a livello unitario, che la strada non è soltanto indicata rispetto alla competitività di aziende giapponesi e americane e non può essere solo questa perseguibile.

Da questo punto di vista, qualora si attuasse progressivamente questo venire meno della protezione nazionale, creando le condizioni passo dopo passo per un mercato a dimensione europea, quindi con un'offerta che entri in concorrenza anche di commesse pubbliche, che hanno un grosso ruolo nella domanda complessiva della comunità, la vostra azienda come si troverebbe? È pronta a questo appuntamento o dobbiamo, a nostra volta, portare avanti quello che sembrava emergere, che è comprensibile sul piano aziendale ma che non può essere accettato in un'ottica di medio e lungo periodo? Mi riferisco cioè al fatto di creare un mercato comunitario con delle collaborazioni anche tra imprese a livello europeo, con uno sforzo da parte dei Governi, almeno a partire dalle cose nuove che sono da farsi (non dico da quelle vecchie), per creare le condizioni, anche in termini di omologazione, di normalizzazione, di aiuti agli investimenti in ricerca e sviluppo, per un'industria europea delle telecomunicazioni che sia competitiva a livello internazionale.

ALBERTO PROVANTINI. Credo che due notizie fornite dalla dottoressa Bellisario smentiscano completamente quanto affermato in queste audizioni, ma anche una

linea del Governo, cioè quella che può essere riassunta nei tagli ai settori cosiddetti maturi e nel puntare tutto sui settori avanzati. Sta di fatto che i piani SIP ridotti a 2 mila miliardi significano soltanto cassa integrazione e comunque, in questo settore, ci è stato detto che in tre anni risulta triplicato il fatturato: quindi, doppia smentita e dell'impegno e della linea cui si vuole dare base teorica.

Fatta questa premessa, vorrei rivolgere due domande. Vorrei innanzitutto sapere se, sul fronte del mercato internazionale, vi sia un impegno e, qualora vi sia, se esso sia sostenuto e in quale forma dal Governo (Ministero del commercio estero, Ministero del tesoro, e così via); e, in secondo luogo, se serva al paese l'accordo che è stato stipulato da parte dell'Olivetti.

GIOVANNI GROTTOLA. Noi abbiamo letto sul giornale, nelle ultime settimane, tante notizie riguardanti sia l'accordo, citato ora dal collega Provantini, Olivetti-ATT, sia possibili accordi fra l'ITALTEL e l'IBM. Sicuramente questa è una necessità per l'industria nazionale del settore delle telecomunicazioni e della telematica, però vorrei che la dottoressa Bellisario esplicitasse il suo pensiero, oltre che sull'accordo concluso dall'Olivetti, sulla possibile ipotesi di accordo con l'IBM; e che, soprattutto, ci dicesse quali sono a suo avviso i parametri di una proposta di accordo che unificasse il settore produttivo italiano della telematica, cioè di un accordo che estendesse quello attuale fra Olivetti e ATT ad altre aziende della STET, cioè all'ITALTEL stessa.

Una seconda domanda riguarda il fatto che, come sappiamo, nella commutazione vi è una delibera CIPE ormai molto vecchia che portava alla realizzazione di due poli per la commutazione pubblica di telecomunicazioni. Noi sappiamo che si è costituito un primo polo concernente l'ITALTEL e la Telettra, che vi sono delle difficoltà enormi per costituire il secondo polo e che oggi anche questa situazione si sta evolvendo. Io vorrei sapere la posizione attuale della dottoressa Bellisario sulla

questione dei due poli produttivi per la commutazione.

Un'ultima domanda che vorrei rivolgere attiene alle difficoltà occupazionali. La dottoressa Bellisario ha messo in rilievo la diminuzione, registratasi in questi anni, da circa 29 mila a 22 mila addetti dell'ITALTEL; però l'introduzione di nuove tecnologie nel processo produttivo delle centrali di commutazione porterà, com'è noto, ad una riduzione di quantità di lavoro necessaria per quanto riguarda queste particolari produzioni. Quindi, probabilmente, vi saranno nuove difficoltà occupazionali che difficilmente potranno essere affrontate negli stessi termini con i quali è stata affrontata negli ultimi anni la riduzione cui precedentemente si è accennato. Vorrei pertanto sapere come si pensa di affrontare queste nuove problematiche occupazionali che si trovano di fronte all'Italtel.

PRESIDENTE. Vorrei ora porre una domanda che esula un po' dai fini dell'indagine ma che intendo rivolgere ugualmente in quanto la dottoressa Bellisario ha accennato che, nel giro di due anni, il fatturato *pro capite* è aumentato da 17 a 50 miliardi. Ora, questo fatturato *pro capite* è in linea con quello di aziende analoghe, italiane e straniere, ovvero è — come a me sembra — inferiore? E, in tal caso, quali ne sono le cause?

Per la seconda domanda, invece, mi riallaccio a quanto ha detto poc'anzi l'onorevole Cerrina: anche io sono stato colpito dal fatto che si è registrata una diminuzione di 7 mila unità nel settore della produzione o manifatturiero, mentre sono aumentati gli addetti alla ricerca. Ora, complessivamente, in questo settore che noi consideriamo del terziario avanzato, lei ritiene che coloro che vengono espulsi dalla produzione, riqualificati, possano essere gradualmente assunti o impiegati in settori diversi da quello produttivo, cioè nella ricerca o in altre attività? Ovvero, ritiene che per queste persone non vi sia più possibilità di reimpiego?

Terzo quesito: lei ha accennato al fatto che la domanda pubblica, per rinforzare o potenziare o favorire l'innovazione tecnologica, dovrebbe provenire anche dagli enti locali, singoli o associati, per una modernizzazione del loro apparato nei sistemi di informazione. Lei potrebbe suggerire, data la sua esperienza, i mezzi che il Governo potrebbe mettere a disposizione per indurre questi enti locali, nella loro accezione più vasta, a modernizzarsi nei sistemi di informazione?

LUCIANO RIGHI. Vorrei porre una sola domanda riguardante il già citato accordo Olivetti-ATT: vorrei cioè sapere se in questa logica vi possa essere una impreparazione o, comunque, una concorrenza tale da mettere in crisi questo settore delle partecipazioni statali oppure se esso possa risultare favorito: e quindi, eventualmente, quale tipo di alleanza è previsto, pur essendo l'accordo sostanzialmente un accordo privatistico? Cioè, in sostanza, vorrei sapere se vi siano delle previsioni di suddivisione del mercato, in quali termini, con quali prospettive, o meno, e quindi se la partecipazione statale — in particolare l'ITALTEL — si trovi, da questo punto di vista, completamente scoperta. E in questa ottica di eventuale alleanza, in cui le partecipazioni statali possono svolgere un ruolo anche importante, quale assorbimento o scambio di tecnologie può essere previsto? Oppure, da questo punto di vista dell'accordo, noi — come aziende italiane — siamo completamente scoperti?

In ultima analisi, nel caso in cui gli accordi previsti tra Olivetti e ITT non vengano poi rispettati, quali conseguenze si potrebbero determinare nell'ambito del sistema delle partecipazioni statali, e, in particolare, nel delicato settore in cui la ITALTEL deve intervenire?

MICHELE VISCARDI. Sei o sette mesi fa si sosteneva, rispetto al progetto Proteo, che tale impresa aveva già assorbito enormi risorse con scarsi risultati. Lei ha indicato questa sera l'ammontare dell'impegno finanziario in circa 100 miliardi. Si è sostenuto anche, rispetto al progetto

Proteo, che fosse giunto il momento di una svolta, cioè il momento di verificare l'opportunità di continuare a portare avanti il progetto stesso alla luce dei risultati ottenuti oppure di abbandonarlo, ritenendolo di fatto superato dall'evoluzione tecnologica. Le sarei, quindi, grato, dottoressa Bellisario, se volesse fornirci qualche notizia più precisa sull'attuazione del Proteo. In particolare, vorrei sapere se l'investimento operato per finanziare il progetto sia servito ad affrancare il nostro paese dalla dipendenza nei confronti di tecnologie estere.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Cercherò di dare risposta alle domande formulate dagli onorevoli deputati, seguendo l'ordine in cui esse sono state poste.

Riferendomi alle prime domande dell'onorevole Cerrina Feroni, con riferimento all'elasticità della domanda pubblica ed alla possibilità di quantificare le differenze esistenti tra la situazione relativa al nostro paese ed altre situazioni riscontrabili all'estero, devo dire che negli altri paesi industrializzati - mi riferisco, in particolare al Giappone, alla Francia ed alla Germania, che sono tra i produttori di queste apparecchiature e di questi sistemi - non si sono mai create, negli ultimi dieci anni, a quanto mi risulta, delle discontinuità analoghe a quelle che hanno caratterizzato la situazione esistente nel nostro paese, nel senso che vengono predisposti programmi pluriennali, poi puntualmente rispettati. I produttori francesi, ad esempio, dispongono già non solo del programma di produzione per il 1984, ma anche di quello per il 1985. In Italia, al contrario, non sappiamo ancora che cosa dovremo fare nel secondo semestre del 1984.

Desidero, tuttavia, chiarire, anche con riferimento ad un'ulteriore domanda rivolta, che fino a questo momento non è stato annunciato alcun taglio dei 4 mila miliardi negli investimenti da parte della SIP. La SIP ha soltanto sostenuto che, se non si verificheranno un certo numero di condizioni, che sono indipendenti dalla

volontà aziendale, nonostante abbia previsto investimenti per 4 mila miliardi, coerentemente con i suoi programmi e, soprattutto, in rapporto alle necessità esistenti, non sarà in grado di attuare i programmi stessi per mancanza di risorse finanziarie.

Non è stata presa, quindi, fino a questo momento alcuna decisione di non effettuare gli investimenti previsti; mi viene, anzi, assicurato da parte della SIP e della STET il pieno impegno a far sì che si realizzino le condizioni necessarie a portare avanti i programmi previsti. Assicurazioni in tal senso sono giunte anche dai rappresentanti del Governo e, in particolare, da parte del ministro delle poste, il quale, incontrando i sindacati, ha promesso di fornire entro la fine del mese risposte esaurienti al riguardo. Mi auguro, pertanto, che il problema del paventato taglio da 4 mila miliardi a 2 mila miliardi non si ponga.

Resta tuttavia il fatto, e mi è sembrato opportuno rilevarlo, che alla fine del mese di febbraio di un certo anno solare si sia, nel nostro paese, in dubbio sugli investimenti da realizzare nel corso dello stesso anno, determinando in tal modo una situazione di incertezze inammissibili.

Per quanto riguarda il problema, posto anche dal presidente, della riduzione del personale operante presso l'ITALTEL e nella possibilità di riassorbimento in altre attività delle eccedenze occupazionali esistenti, desidero rilevare che, nel corso di questi anni, siamo stati costretti a ridurre il personale nelle dimensioni che ho in precedenza indicato per il fatto che l'azienda era arrivata ad un livello di inefficienza assolutamente insopportabile, essendo il numero degli addetti eccessivo rispetto all'attività svolta. Il problema che avevamo davanti era quello di salvare l'azienda e le sue risorse produttive, evitando di farla morire con conseguenze occupazionali disastrose per tutto il personale. Che non vi fosse scelta rispetto alla strada da intraprendere era dimostrato anche dal fatto che l'azienda sopportava perdite per 200 miliardi a fronte di un fatturato di 500 miliardi.

Per quanto riguarda i riflessi determinatesi sui livelli occupazionali a causa dello sviluppo dell'innovazione tecnologica, desidero, innanzitutto, dire che, nel corso di questi anni, l'azienda ha portato avanti in parallelo un processo di risanamento economico e finanziario ed un impegno di innovazione tecnologica, della cui entità ci si può rendere conto se solo si considera che, rispetto ad alcuni indici, la produzione elettronica è passata dal 20 per cento del totale del 1980 al 40 per cento del 1983 e che, per quanto riguarda il settore della telematica, ormai tutte le centraline sono divenute elettroniche, mentre nel 1980 venivano prodotte ancora in tecnica elettro-meccanica. Anche il processo di innovazione tecnologica, comunque, ha reso necessaria una diminuzione dei livelli occupazionali, non essendosi, tra l'altro, potuto conseguire un reale incremento di livello del valore aggiunto.

Circa la possibilità per il personale eccedente di trovare occupazione nel settore terziario inteso in senso più lato, desidero ricordare che dei 7 mila addetti usciti dall'ITALTEL 1.200 sono stati assorbiti dalla SIP, secondo accordi raggiunti con questa società e con il sindacato. Si è trattato di trasferimenti su base volontaria, effettuati in rapporto all'esigenza della SIP di assumere nuovo personale da adibire al settore dei servizi. Situazioni del genere, per altro, si sono determinate nel campo delle telecomunicazioni anche in altri paesi, avendo provocato l'innovazione tecnologica una riduzione dei livelli occupazionali nel settore manifatturiero ed un incremento degli stessi in quello dei servizi.

Un'altra parte di questo nostro personale, cioè altre 400 unità in totale, è passata, invece, ad un'altra impresa manifatturiera del gruppo STET, cioè alla Selenia dell'Aquila. Dunque, si tratta nuovamente di un trasferimento da un'attività ad un'altra. Rimangono 5.400 addetti.

PRESIDENTE. A me non interessavano tanto i dati che lei gentilmente ha fornito, quanto piuttosto conoscere in linea generale (cioè non riferita espressamente all'ITALTEL) se ad una iniziale diminu-

zione di occupazione in seguito all'innovazione tecnologica sia prevedibile che corrisponda, poi, un aumento dell'occupazione, sia pure in attività diverse da quelle iniziali.

MARISA BELLISARIO, Amministratore delegato dell'ITALTEL. Credo che nessuno possa dare una risposta quantitativamente precisa. Certo, nel medio-lungo periodo vi è una compensazione; però, ritengo - d'accordo con la maggioranza di coloro i quali osservano questo fenomeno - che sia una compensazione quantitativamente non eguale poiché credo - ma mi auguro di essere pessimista - che sia illusorio avere una compensazione quantitativamente completa ed uno sviluppo del terziario uguale a quello che è avvenuto nel settore manifatturiero. Naturalmente vi è una compensazione parziale, che tende ad aumentare con il tempo. In questo modo, l'importanza quantitativa della compensazione dipenderà molto da quanto faremo. Infatti credo che in una situazione inerziale la compensazione sarà molto parziale diversamente da quanto potrà avvenire in una situazione non inerziale (cioè in una situazione in cui, per esempio, si avviino un certo numero di quei grandi progetti per il territorio dei quali ho citato solo un certo numero di esempi e che possono essere realizzati a livello sperimentale nei prossimi due o tre anni e, quindi, dare ricaduta tra cinque o sei anni). Se noi, come paese, saremo in grado di portare avanti alcuni di questi grandi progetti e in parallelo, per esempio, saremo in grado di portare avanti nelle scuole una informatizzazione capillare delle nuove leve di giovani che ne usciranno, allora evidentemente il *trend* di trasformazione della società invece di essere inerziale diventerà un *trend* accelerato e, quindi, questa compensazione si troverà in un momento più vicino e comunque sarà una compensazione certamente molto più alta.

Riguardo ai progetti di riconversione, rispondo molto brevemente che, nell'ambito proprio della nostra azienda, abbiamo sperimentato una riconversione abba-

stanza spinta tramite dei corsi di formazione che sono stati anche corsi di culturizzazione di base della gente per abituarla a fare dei lavori completamente diversi. In generale abbiamo trovato una buona rispondenza e, naturalmente, una rispondenza migliore nella popolazione più giovane rispetto al personale che già aveva delle abitudini più radicate.

GIAN LUCA CERRINA FERONI. Può dire qualcosa sul decentramento?

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato dell'ITALTEL*. Abbiamo tentato, in alcuni casi, un decentramento. Naturalmente siamo molto condizionati dal fatto che, a causa di una globale carenza di lavoro, la possibilità di decentramento è frenata dal fatto che tutto quello che possiamo fare lo facciamo all'interno dell'azienda, proprio per ovvie ragioni.

Abbiamo tentato, in alcuni casi, di portare avanti dei processi di incoraggiamento alla creazione di indotto qualificato, anche cedendo, in alcuni casi, delle macchine. Tuttavia sono esperimenti in fase molto iniziale (ne conosco tre); pertanto potremo valutare se saranno stati positivi o no nel giro di due anni. Io credo molto in essi. Purtroppo, però, ritengo che siamo nel momento più difficile per fare tali esperimenti. Sarebbe molto più semplice farli se fossimo in un momento di sviluppo della mano d'opera e non in un momento di riduzione di essa. Abbiamo anche, addirittura, qualche problema con il nostro personale nel fare dei processi di decentramento; ed è ovvio e logico che sia così. Dunque abbiamo potuto farli solo in quei casi nei quali non vi era un problema di spostamento di lavori dall'interno all'esterno ma di spostamento di lavori da un fornitore all'altro, o di incoraggiamento dell'iniziativa di alcuni nostri dipendenti (per esempio, dando loro certe macchine a condizioni agevolate). Alcune iniziative di questo tipo, a livello di tentativi, le abbiamo fatte. Numericamente - devo dirlo onestamente - contano poco.

Per quanto riguarda il programma di risanamento, abbiamo lasciato alla segre-

teria di codesta Commissione il piano quinquennale che è stato sviluppato nell'ultimo trimestre del 1983 e che porta i dati degli ultimi tre anni ed anche una serie di dati numerici e quantitativi sull'azienda. E siccome porta il confronto con quello che è stato il piano strategico impostato nel 1981 (perché abbiamo la necessaria onestà, ogni anno, di confrontare quello che abbiamo fatto ed il nuovo piano con l'anno precedente), credo che tale piano possa dare più chiare indicazioni. Comunque, le scelte strategiche che abbiamo fatto sono fondamentalmente due. La prima è stata quella di riguadagnare efficienza e produttività a livello dell'azienda (poi tornerò su questo argomento) rispetto al fatturato *pro capite*, soprattutto tramite ristrutturazioni organizzative. Non è che abbiamo riguadagnato efficienza perché l'operaio diretto nelle fabbriche abbia lavorato più di quanto non lavorasse tre anni fa. Globalmente abbiamo guadagnato efficienza perché abbiamo, per esempio, un minore numero di persone di supporto rispetto alle persone che fanno un'attività di produzione, o di vendita, o di ricerca diretta, cioè una struttura di supporto meno ridondante e pesante della precedente. È diminuito inoltre l'assenteismo (e questo evidentemente ha portato alcuni vantaggi). In parallelo, abbiamo inserito in produzione nuovi prodotti, i quali, a livello tecnologico, ci hanno permesso di migliorare il margine industriale.

Per quanto concerne la pubblica amministrazione e la considerazione della flessibilità che essa ha rispetto alle cose che venivano dette, credo che sia stato accennato ad un problema reale. In realtà la pubblica amministrazione oggi è, spesso, legata da norme abbastanza vincolanti, ragion per cui non riesce a fare quelle scelte che farebbe se avesse meno vincoli. Per altro, queste regole sono anche, evidentemente, una protezione dello Stato e, quindi, si possono anche capire. Però, certamente, io ritengo che questo sia uno dei problemi.

Da quanto ho potuto vedere, per esempio, in Francia (perché abbiamo fatto

un'analisi approfondita sul problema della omologazione in Francia), nell'esame di omologazione dei prodotti vi sono tantissime domande (che sono le stesse, tecniche, che vengono fatte dagli uffici del nostro ministero), però vi sono anche dei giudizi di merito: per esempio, qual è la utilità di una certa iniziativa, di un certo prodotto per l'industria francese. La nostra amministrazione sostiene - e ciò è probabilmente corretto - che, sulla base delle attuali normative, se un prodotto è tecnicamente valido, è obbligata comunque ad omologarlo. Questo non succede in altri paesi, nei quali viene dato un giudizio di merito, che non è tanto un giudizio di protezionismo quanto piuttosto un giudizio che realmente tien conto della politica industriale. L'omologazione viene quindi utilizzata come strumento di politica industriale.

Per quanto riguarda la differenza di comportamento tra imprese private e pubbliche, in quelle private troviamo indubbiamente maggiore preparazione rispetto alle imprese della pubblica amministrazione; tuttavia più che di un problema tecnico, si tratta di un problema di procedure perché la parcellizzazione delle procedure nella pubblica amministrazione impedisce un discorso valido. Questo significa che il vincolo maggiore della pubblica amministrazione ancora una volta è rappresentato dalle sue stesse regole.

Circa la questione dell'omologazione collegata all'apertura del mercato comunitario, non ho alcun dubbio che in prospettiva tale mercato possa essere aperto maggiormente, anche perché nell'ambito delle alleanze già esistenti noi vogliamo creare ulteriori « aperture », naturalmente sulla base di contenuti tecnologici di volumi di mercato per noi convenienti. Anche in questo campo, però, il nostro paese si deve comportare come tutti gli altri paesi in un'ottica di mercato aperto ma paritetico. Voglio dire (e l'ho dichiarato anche a Bruxelles) che ci deve essere un assoluto vincolo di reciprocità. A proposito, ricordo che vi è stato un recente accordo tra Germania e Francia in base al quale i sistemi radiomobili verranno costrui-

ti sulla base di progetti comuni e secondo condizione di mercato: la Francia comprerà tra i tanti prodotti tedeschi quanti prodotti francesi comprerà la Germania.

Circa le collaborazioni con le imprese europee, ritengo che esse vadano privilegiate rispetto ad altro tipo di collaborazioni perché solo a livello europeo vi è una prospettiva di sviluppo accettabile. D'altra parte, la stessa *deregulation* del mercato americano vale se guardiamo in prospettiva al mercato europeo; essa è stata realizzata per le *long distances*, che sono quelle chiamate attraverso il continente, cioè quelle a livello europeo. Le singole compagnie locali corrispondono grosso modo alle compagnie dei singoli paesi europei e questo conferma che una ottica di mercato aperto deve essere riferita al contesto europeo, sempre però ad un livello di pariteticità. In tale settore infatti oggi siamo ancora come il vaso di coccio tra quelli di ferro e questa è una situazione difficile.

Circa gli *standards*, siamo presenti insieme ad altri produttori europei nei vari comitati che se ne occupano. Anche in questo settore gli Stati Uniti hanno attuato una *deregulation*, ma sono gli unici che seguono *standards* diversi da quelli internazionali e ciò costituisce una forma di protezione dagli altri paesi. È vero che a nostra volta noi siamo protetti rispetto agli americani dagli *standards*, ma è anche vero che aziende come la ITT - non la ATT - che operano sul mercato internazionale, prima producono la versione internazionale e poi quella destinata al mercato americano. La ATT, che solo ora ha cominciato ad operare sul mercato internazionale, deve ancora realizzare la versione internazionale del prodotto. Ritengo che questa notazione sia piuttosto importante soprattutto alla luce di alcune notizie di stampa non corrispondenti alla realtà. Infatti la prima centrale elettronica *standard* europea è stata promessa in Olanda per il giugno 1985.

GIOVANNI BIANCHINI. Ritengo difficile raggiungere accordi di unificazione degli *standards* in riferimento ai prodotti

nuovi rispetto a quelli già esistenti che si sono consolidati sui diversi mercati.

MARISA BELLISARIO, *Amministratore delegato della ITALTEL*. Ad esempio, noi seguiamo con attenzione l'accordo franco-tedesco sulle radiomobili, cui facevo cenno prima, perché potremmo inserirci.

Sugli investimenti della SIP ho già detto che non si tratta di una decisione di riduzione, perché sarei molto più preoccupata: quello che mi auguro è che gli investimenti vengano realizzati cercando di mantenere gli elementi di stabilità.

Per quanto concerne il mercato internazionale, nel 1983 abbiamo raddoppiato il fatturato all'esportazione rispetto all'anno precedente; può non essere molto perché abbiamo realizzato 80 miliardi di fatturato rispetto a 40, cifra molto piccola rispetto al fatturato totale, però non è un incremento trascurabile, anche tenendo conto del fatto che sviluppare il mercato all'esportazione richiede tempi molto lunghi.

Molta importanza annettiamo all'attività che abbiamo intrapreso tramite la società comune che abbiamo costituito con GTE e Telettra; la « Itacom », società a maggioranza ITALTEL ed esclusivamente dedicata all'importazione dei sistemi di commutazione pubblica. In base a tale accordo tutta l'esportazione verso i mercati internazionali avviene dall'Italia e questa condizione è stata per noi il metro di giudizio più importante quando abbiamo deciso tale alleanza. Questa società ha partecipato nel corso degli ultimi dodici mesi a circa 16-18 gare sul mercato internazionale in paesi cosiddetti aperti, cioè paesi che non hanno una industria locale di telecomunicazioni (ad esempio paesi dell'America Latina e dell'Africa). Ancora non è stata decisa nessuna di queste gare perché per esse sono necessari tempi molto lunghi, ma in almeno cinque gare siamo fra i primi tre e il nostro obiettivo quest'anno è di ottenere almeno un ordine.

Circa il supporto che noi otteniamo dal nostro Governo rispetto a quello che ottengono altri paesi, la situazione è di-

versa caso per caso; indubbiamente vi sono paesi come Francia, Germania, Svezia e Giappone che presentano un carattere assai vivace nel pubblicizzare i loro produttori. Spesso accade che un ambasciatore francese o svedese sia il primo venditore dei prodotti nazionali. Ancora una volta un freno notevole è rappresentato dai vincoli stessi della pubblica amministrazione che impediscono di muoversi con la stessa disinvoltura con cui si muovono i paesi stranieri. Non sto dicendo che non abbiamo mai ricevuto aiuti, però non è mai successo che un nostro ambasciatore si sia comportato come un agente di vendita, così come abbiamo visto fare, in almeno tre casi, dall'ambasciatore svedese a favore della Ericsson.

Il problema dei finanziamenti per noi è importantissimo in quanto tutte queste gare presentano due parametri fondamentali: il primo è quello tecnico ed il secondo è quello dei prezzi che dipende dalle condizioni di finanziamento. Queste condizioni di finanziamento trovano spesso i giapponesi ed i francesi molto vivaci e flessibili nel difendere le loro offerte. In alcuni casi, abbiamo ottenuto un buon supporto. I finanziamenti, in questi casi, sono seguiti da due ministeri con competenze diverse (il Ministero degli esteri e quello del commercio estero) ed è quindi difficile una politica coordinata, cosa che sembra avvenire, invece, in altri paesi.

Per quanto riguarda gli accordi, vorrei limitarmi a dire che ogni accordo ha la sua giustificazione e che ogni azienda deve poter giudicare sulla base di quelle che sono le proprie situazioni e le proprie finalità. Per quello che ci riguarda l'accordo eventuale - e sottolineo « eventuale », perché ancora ampiamente aperto - con l'IBM lo giudicheremo solo sulla base di due parametri fondamentali: la tecnologia che sarà messa a disposizione in termini di produzione e di possibilità di ricerca - sia pure in alcuni settori, perché non pretendiamo di poter essere presenti in tutti i settori - e le quote di mercato ed i volumi di produzione (in particolare, per noi, sarà parametro di giudizio la possibilità di espor-

tazione che questo accordo ci fornirà in termini aggiuntivi rispetto a quello che comunque avremmo). Credo che questo sarà l'elemento discriminante come lo è stato per l'accordo concluso con la GTE. Ed anche in prospettiva, analizzando possibili ed eventuali nuovi accordi nella commutazione pubblica, sappiamo già che il parametro fondamentale di giudizio sarà di nuovo questo. D'altra parte, come dicevo, siamo un'azienda industriale e dobbiamo dare priorità a questi obiettivi. Evidentemente, la Olivetti ha parametri diversi di giudizio che dipendono da una diversa situazione: dicevo prima, infatti, che noi abbiamo un impegno industriale, di oltre 2 mila persone, nel settore dei centralini e degli apparecchi telefonici, mentre non abbiamo nessuno impegno nelle macchine per scrivere; la Olivetti, invece, ha molte persone impiegate nelle macchine per scrivere e non ne ha nessuna, o quasi, nei centralini e nei telefoni; non ha quindi gli stessi limiti e gli stessi vincoli che noi abbiamo nel giudicare un accordo.

Per quanto riguarda la possibilità di estendere a noi l'accordo Olivetti-ATT, a mio giudizio, qualsiasi accordo va giudicato sulla base dei due parametri di cui ho detto prima: se ci offriranno tecnologia e volumi aggiuntivi di vendita, e non soltanto richiesta di volumi di vendita, lo esamineremo, confrontandolo con ciò che potranno offrirci opportunità diverse.

Per quanto riguarda la commutazione pubblica, tutti ricordiamo la delibera e, in particolare, il problema dei due poli. Credo che tutti gli operatori del settore ritengano urgente una definizione di questo problema che tolga quel clima di incertezza che pesa sul settore e che rischia di fare del nostro paese, ancora una volta, terra di conquista da parte di qualcuno. La decisione non significa necessariamente che sarà conveniente realizzare due poli invece che tre; credo, però, che bisognerà decidere, comunque, quali dovranno essere i produttori, anche perché la forza dei fatti sta precedendo le decisioni: la Ericsson, nel frattempo, ha omologato la sua centrale, la ITT sta facendo altrettanto, e

credo, quindi, che ambedue le aziende abbiano sostenuto forti investimenti ed abbiano forti impegni occupazionali. Tutto questo dovrà essere attentamente considerato nel prendere una decisione.

A proposito del problema occupazionale, e di come si pensa di affrontarlo nei prossimi anni, riteniamo di doverlo affrontare così come abbiamo fatto negli anni scorsi; abbiamo ancora un accordo con la SIP, per il passaggio di circa 400 unità all'anno, ed un accordo con la Selenia per L'Aquila. Certamente, la situazione diventa più complicata, e la ragione per cui noi siamo tanto interessati al lavoro di questa Commissione e a ritenere che sarebbe estremamente importante avviare quelle iniziative aggiuntive sui grandi progetti telematici di cui abbiamo parlato, è proprio dovuta al fatto che questi sono i progetti che possono permetterci un andamento non solo inerziale dei volumi di produzione. Per altro, le previsioni che abbiamo su tali programmi e sull'occupazione sono evidenziate anche nel nostro piano che vi abbiamo consegnato.

Per quanto riguarda il fatturato *pro capite*, se cioè sia inferiore o analogo a quello di altre industrie del settore, credo che nel 1983 il nostro fatturato *pro capite* sia ragionevolmente allineato a quello delle altre aziende che hanno strutture e composizione analoghe alle nostre. A Termini, ad esempio, abbiamo una fabbrica che produce carpenteria che viene acquistata dalla maggior parte dei nostri concorrenti; è chiaro che se comprassi la carpenteria avremmo un fatturato *pro capite* molto più alto ed avremmo 400 persone in meno. Le scelte produttive che spesso sono state fatte a monte molti anni fa condizionano, evidentemente, il fatturato *pro capite*. Il fatto che nel 1983 l'azienda presenti, a valle di ammortamenti più che congrui e ancora con degli oneri finanziari dell'ordine del 13 per cento, un utile di gestione, dimostra che l'azienda è valida economicamente e che la funzione *pro capite* è competitiva, nell'ambito dei propri prodotti, rispetto alle altre aziende. Nel nostro piano, il fatturato *pro capite* crescerà ancora proprio perché cam-

biando i tipi di produzione e aumentando i costi elettronici c'è più acquisizione di materiale.

Per quanto riguarda la Olivetti-ATT, credo di aver già detto che questo accordo, fondamentalmente, lo conosciamo dal di fuori e che esamineremo le possibilità di collaborazione con la ATT e con la Olivetti nella misura in cui ci verranno offerti volumi aggiuntivi e tecnologia competitiva rispetto a quello che possono offrirci altre aziende. D'altra parte, già in passato, in alcune occasioni, abbiamo esaminato possibilità di collaborazione con l'Olivetti, e bisogna ricordare, di nuovo, il fatto che le nostre esperienze sono in settori diversi da quelli nei quali opera l'Olivetti e che quest'ultima non ha tecnologie nei settori di nostro interesse (tant'è vero che si è rivolto alla ATT), così come noi non abbiamo tecnologie nei settori di interesse dell'Olivetti. Questo è un dato di fatto di cui bisogna tener conto.

Per quanto riguarda le conseguenze di questo accordo, bisogna ricordare che la Olivetti era già presente in questo settore con dei prodotti che acquisiva altrove e che erano stati già regolarmente omologati dal nostro Ministero delle poste. Per quanto riguarda il Proteo, in particolare la centrale UT 10/3, è un prodotto tutto italiano, mentre la GTD 5-C è un prodotto americano nel quale sono, però, integrate le schede utenti, cioè circa il 50 per cento dell'*hardware*, con il nostro prodotto. Diciamo, quindi, che il prodotto misto è la GTD 5-C e che lo UT 10/3 è invece un prodotto nuovo, tutto italiano. È infine da rilevare che, per quanto riguarda la competitività del Proteo, nel definire i nostri prezzi, abbiamo tenuto conto di quelli che sono i prezzi e le condizioni di pagamento negli altri paesi europei, e quindi non temiamo la concorrenza di tali paesi. Da questo punto di vista nel decidere le gare internazionali, cui prima ho accennato, noi abbiamo trovato tutti i principali concorrenti. Il fatto che in almeno cinque gare, che sono un terzo di quelle a cui abbiamo partecipato, noi ci siamo trovati posizionati nei primi tre, rispetto ad aziende

che si chiamano, ad esempio, Ericsson ed ITT - la ATT non l'abbiamo trovata perché non ha ancora il prodotto internazionale - vuole dire che il nostro prodotto si presenta in termini competitivi per quanto riguarda sia i prezzi che le prestazioni. Per quanto concerne il ritorno degli investimenti, le valutazioni condotte dimostrano che, se si tiene conto di tutte le spese pregresse del Proteo 1 e del Proteo 2, abbiamo, sulla base degli attuali programmi, un ritorno degli investimenti, dell'ordine del 25 per cento - che non è eccezionale ma neanche clamorosamente basso. Se invece si tiene conto solo del Proteo 2, cioè della famiglia UT 10, allora si verifica un risultato ampiamente positivo come ritorno degli investimenti. Se poi teniamo conto di una altra cosa ancora, cioè di quelle che comunque nel 1980 erano le spese «affondate» (cioè delle spese già aumentate quando nel 1980-1981 ci siamo trovati di fronte alla scelta di interrompere il progetto oppure portarlo avanti), anche il Proteo 1 diventa ampiamente positivo ed è stata una decisione corretta portare a termine un tale sviluppo.

D'altra parte, e spero che non sarà giudicata una idealista, ritengo sia un discorso concreto ed importante per un paese industriale come il nostro avere una concreta e reale presenza tecnologica in un settore strategico come quello delle telecomunicazioni. Credo quindi che quanto abbiamo realizzato, anche se ci è molto costato, sia decisamente positivo: oggi abbiamo un prodotto tutto italiano che si presenta favorevolmente sui mercati internazionali e che le industrie europee ed internazionali cominciano a guardare con rispetto.

PRESIDENTE. Ringrazio la dottoressa Bellisario per le sue esaurienti risposte, ringrazio anche il presidente ed i suoi collaboratori e se avremo ancora bisogno di delucidazioni ricorreremo ancora al loro contributo.

La seduta termina alle 20,20.