

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
BRUNO TABACCI

La seduta comincia alle 9,50.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori sarà assicurata anche mediante l'attivazione dell'impianto audiovisivo a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

Audizione del professor Patrizio Bianchi, professore ordinario e preside della facoltà di economia dell'Università di Ferrara.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione del professor Patrizio Bianchi, ordinario e preside della facoltà di economia dell'Università di Ferrara, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul sistema industriale italiano. Si tratta di una nostra vecchia conoscenza, oltretutto di un caro amico. Ricordiamo il suo contributo ad una precedente indagine conoscitiva svolta sul tema dell'automobile, grazie alla quale la Commissione aveva già anticipato altre istituzioni nell'affrontare tale tema. La ricetta indicata in quel documento conclusivo, ancorché non risolutiva, è stata la base del tentativo, tuttora in atto all'interno della FIAT, di dare una risposta, dopo anni di sostanziale disarmo del settore automobilistico, ai problemi esistenti.

Ringraziamo quindi il professor Bianchi. Egli svolgerà ora il suo intervento, e

spero che possa presentarci della documentazione al riguardo. Apriremo poi il dibattito ai colleghi, che ringrazio per la loro presenza.

PATRIZIO BIANCHI, *Professore ordinario e preside della facoltà di economia dell'Università di Ferrara.* Grazie, presidente. Svolgerò il mio intervento con il supporto di alcune diapositive e di alcuni grafici, che sono già stati distribuiti. Nella richiesta di intervento, mi è stato mandato un testo in cui si identificano alcune questioni, tra cui l'esistenza di pochi grandi gruppi, di dimensioni ridotte e in difficoltà, a fronte di un forte dinamismo delle piccole e medie imprese, nonché l'esistenza di differenze regionali nello sviluppo.

Le domande vertevano su vari aspetti, tra cui il potenziale rischio di declino industriale, le trasformazioni in atto, le condizioni per la crescita della capacità produttiva in termini di settore e di territorio. Specificatamente, il documento approvato dalla Commissione in giugno sosteneva che il sistema produttivo italiano si caratterizza per la presenza di pochi grandi gruppi, la cui dimensione è mediamente inferiore a quella dei loro competitori esteri e che sovente mostrano difficoltà a sostenere le sfide competitive internazionali. Mi concentrerò essenzialmente su queste questioni.

Se è vero che il sistema produttivo italiano è caratterizzato da pochi grandi gruppi, cosa si intende per « pochi grandi gruppi »? Qual è il rapporto fra i grandi e i medi gruppi? Questa dimensione è effettivamente più piccola rispetto ai concorrenti internazionali? Affronterò anche il problema della difficoltà a sostenere le sfide competitive internazionali.

Per quel che riguarda le dimensioni e le tendenze, oggi il vertice dell'industria italiana è costituito da un numero esiguo di gruppi. Facendo per esempio riferimento al numero 100 come fatturato del gruppo FIAT, già il terzo gruppo è solo alla metà, mentre il sesto, ossia Parmalat, è al di sotto di un sesto.

Il secondo dato interessante è che negli ultimi anni vi è stato uno spostamento verso il settore dei servizi regolati su base nazionale. Come terza considerazione, la struttura rimane prevalentemente familiare, pubblica o estera, e quindi manca il dato caratterizzante i sistemi europei, ossia una proprietà diffusa su base o di intermediari finanziari bancari, propriamente definita, come in Inghilterra, o di proprietà in cui i gruppi bancari preconstituiscono comunque i soggetti che agglutinano le proprietà individuali, o comunque, su grandi gruppi che negli ultimi anni si sono ristrutturati, per diventare punti di riferimento nel mercato finanziario, come in Francia.

Osservando il grafico, si vedono i primi venti gruppi italiani secondo i dati di Mediobanca. Il primo è il gruppo FIAT, il secondo è l'ENI, soggetto pubblico. Poi c'è Olivetti, che incorpora Telecom, l'ENEL, Montedison, confluita nel gruppo Telecom. Il primo gruppo che opera sul mercato internazionale con un prodotto di manifattura è Parmalat.

Alla prima domanda, se in Italia ci siano pochi grandi gruppi, rispondo dicendo che sono effettivamente pochi. Sono talmente pochi che tra il primo e il sesto gruppo, che per giunta è il primo che opera effettivamente sul mercato internazionale, la differenza ci dimostra che esiste un forte gruppo medio, ma il gruppo dei grandi è piccolo ed è ridotto ad una serie di attività che sono o pubbliche o regolate pubblicamente.

Se scorriamo questa lista, tenendo conto della stessa lista di Mediobanca di dieci anni fa, vediamo che ci sono molte differenze. Non è vero che il sistema industriale italiano sia immobile. È un sistema industriale che si è profondamente strutturato e ristrutturato in questi anni.

La differenza più eclatante è ovviamente la scomparsa dell'IRI, che determina un profilo totalmente diverso. Oggi il gruppo IRI è comunque presente, tramite le privatizzazioni, in tutti questi gruppi. Abbiamo Finmeccanica; Olivetti, che avendo incorporato Telecom ne ha incorporato la parte più rilevante; Riva, che ha recuperato il settore dell'acciaio; Edizione Holding, ossia il gruppo Benetton. Quindi, l'effetto delle privatizzazioni, in particolare dell'IRI, è stato che una serie di attività rilevanti sono state sparse all'interno dei primi 20 gruppi. Tuttavia, accanto alla FIAT oggi l'unico referente è l'ENI, che, peraltro, si è sempre più spostato sul settore petrolio, di fatto riducendo la sua presenza in quello manifatturiero esposto al mercato. Impressiona molto la Parmalat perché, probabilmente, nessuno si immaginava di trovarla come prima impresa produttiva.

Vi ricordo che la Parmalat, la cui presenza in Italia appare quasi sottotraccia, è ormai il primo produttore di alimentari in America latina: è in assoluto il primo produttore in Brasile e in Cile, dove, ad esempio, ha acquistato tutte le *facility* di Nestlé. Quindi, la Parmalat è un'impresa multinazionale e la sua forte presenza in America latina e negli Stati Uniti determina una dimensione che non ha riscontro rispetto a quella sul mercato italiano. Nel grafico troviamo ancora la Pirelli, le Poste italiane, la Esso (la prima impresa a capitale non italiano), la Finmeccanica e il Gestore, cioè la società pubblica che intermedia il settore dell'energia: quindi, ancora una volta l'Enel più il Gestore sono la lettura degli effetti della privatizzazione del settore elettrico.

Inoltre, segue Omnitel del gruppo Vodafone, le Edizioni H del gruppo Benetton, l'Alitalia (quindi, ancora un pezzo di privatizzazioni), le Ferrovie, la Rinascente, l'Autogerma (cioè il distributore di Volkswagen), la Riva acciai, che ha recuperato l'Italsider, l'IBM e poi la Fininvest. È interessante vedere come da Parmalat in poi le differenze sono sostanzialmente, in termini percentuali rispetto al gruppo FIAT, dal 13 al 10 per cento. Tuttavia,

questi sono i risultati di esercizio sul fatturato dal 1990 al 2001 per le imprese pubbliche, private e per il servizio pubblico. Innanzitutto, si nota la grande fluttuazione del settore pubblico, la crisi disastrosa del 1994, il recupero dovuto alle privatizzazioni — quindi, allo scorporo delle attività che, in parte, avevano determinato la crisi del 1994 — e al miglioramento organizzativo. Si nota anche l'andamento delle private, che determina largamente quello del comparto nel suo complesso, e, soprattutto, che per tutto il periodo il servizio pubblico rimane al di sopra.

Quindi, è chiaro che, aggiungendo alle privatizzazioni l'effetto delle liberalizzazioni, in un contesto di mobilità, i capitali si spostano dalla linea gialla a quella azzurrina, anche se dal 2000 in poi la redditività tende a ridursi. Inoltre, è interessante che nel 2001 le imprese pubbliche si trovino addirittura al di sopra grazie all'effetto ENI.

Per quanto riguarda il dato delle variazioni annuali del valore aggiunto, abbiamo gli ultimi dati del 2002 di Medio-banca. Stiamo sempre ragionando su 1.941 società, quindi sull'intero *file* che è possibile analizzare dall'inizio degli anni '70 sino ad oggi. Comunque, l'ultimo anno merita una riflessione che, purtroppo, questi numeri rendono assolutamente evidente. Le industrie di base hanno una variazione del valore aggiunto sostanzialmente minimale, la distribuzione al dettaglio ha un valore aggiunto che aumenta in maniera molto significativa, i servizi pubblici acqua e gas sono al 6,77, i trasporti al 3,19 ma il dato drammatico è che le società industriali sono a - 6,06: di conseguenza, il totale complessivo è negativo.

Per un economista accademico la lettura di questa tabella viene riportata al grado di concorrenza dei singoli comparti. Se dovessi presentarmi come un economista accademico, direi che il settore della distribuzione al dettaglio oggi vive, comunque, una situazione di scarsa concorrenza, per cui è possibile trasferire all'acquirente finale sia delle spinte sui prezzi che dei

problemi di aggiustamento nelle quantità vendute. Quindi, i dati sull'andamento del PIL, che determinano una riduzione dei volumi trattati, in un mercato competitivo determinano un abbassamento dei prezzi e in uno non competitivo un aumento degli stessi. Nella tabella l'8,88 relativo alla distribuzione al dettaglio indica che il mercato italiano è largamente composto di mercati locali in cui, di fatto, esistono ancora dei forti recuperi di concorrenza da realizzare.

Quello dei servizi pubblici (acqua, gas, autostrade) è un settore esplicitamente regolato, come gran parte dei trasporti; invece, il settore società industriali è quasi tutto composto da settori non regolati. Di conseguenza, se tirassimo una riga tra i settori di mercato e quelli regolati, la tabella in esame evidenzierebbe una situazione, se non di declino industriale, di difficoltà a mantenere le posizioni nei settori propriamente di mercato: quindi, si tratta di un problema di industria, di trasformazione, di posizionamento.

Quindi, nel comparto delle medie e grandi imprese esiste il problema di mantenere la concorrenza nel settore specificatamente di mercato. Ci siamo domandati se fosse vero che, quando ci confrontiamo con i nostri competitori, questi gruppi sovente mostrano difficoltà a sostenere le sfide competitive internazionali e la loro dimensione è mediamente inferiore a quella dei loro competitori esteri. Ancora una volta abbiamo preso i dati di R&S su un gruppo di 100 multinazionali operanti a livello mondiale ed abbiamo tratto dei grafici: sulla linea orizzontale abbiamo la dimensione del fatturato e sulla linea verticale il risultato netto. Il tutto è stato normalizzato, per cui l'incrocio delle due linee è lo zero: il quadrante in alto a destra riguarda i gruppi grandi che guadagnano molto e che hanno masse di denaro per fare successivi investimenti; il quadrante in basso a destra prevede grandi gruppi che, però, guadagnano meno della media; nel quadrante in alto a sinistra sono presenti i gruppi relativamente piccoli che guadagnano mentre al di sotto

vi sono i gruppi relativamente piccoli che non guadagnano o, comunque, non guadagnano come la media.

In altre parole, sul lato destro abbiamo i gruppi globali e sul sinistro quelli che ormai vengono chiamati regionali; sopra abbiamo i gruppi che, di fatto, costituiscono i leader del mercato, sotto quelli che chiamiamo gli inseguitori. Il triste gioco è quello di capire dove sono posizionati i nostri leader. Nel grafico riguardante la siderurgia e la metallurgia il maggior rappresentante italiano è Riva acciaio ed è situato nel quadrante in basso a sinistra, mentre nel quadrante in alto a destra troviamo Thyssen-Krupp. Vi ricordo che nella situazione tedesca è avvenuto un fortissimo processo di concentrazione, che ha portato la Krupp ad acquistare la Hoesch e la Thyssen ad acquistare la Krupp. Quindi, oggi Thyssen-Krupp è, di fatto, il leader mondiale nel settore acciaio e derivati (ricordo che, ad esempio, sul mercato italiano la Thyssen-Krupp ha acquistato la Berco e la Terni). Vi ricordo che poi abbiamo anche Alcoa. Vi invito, comunque, a riflettere sul fatto che, tranne Thyssen-Krupp, tutti le altre imprese europee sono nel quadrante in basso a sinistra.

Per quanto riguarda il settore alimentare, ho detto prima che Parmalat è la nostra impresa più grande esposta sui mercati internazionali, ma se la confrontiamo con i suoi *competitor* la troviamo ugualmente nel quadrante in basso a sinistra. Il leader di mercato è Philip Morris che ha sia una dimensione globale sia un rendimento superiore alla media di settore. Nestlé e Unilever sono le multinazionali senza patria, che hanno sede in Svizzera o in Olanda. La stessa Coca Cola sta diventando regionale. Nel grafico Parmalat è collocata sulla bisettrice opposta alla Philip Morris.

Nel settore dei materiali da costruzione il leader è la francese Lafarge, c'è poi un operatore svizzero, Holcim; si può notare poi come a livello globale si stiano sempre più articolando i gruppi, i leader sono globali, mentre la nostra Italcementi è ancora una volta posizionata nel qua-

drante in basso a sinistra. Nel settore gomma e cavi Pirelli si colloca nel quadrante in basso a sinistra, ma molto in alto rispetto alla media dei gruppi regionali; siamo comunque lontani sia da Michelin sia da Bridgestone. Goodyear è sicuramente una impresa globale, ma come potete osservare sul grafico non è detto che tutti i grandi colossi guadagnino. Nel settore energetico l'ENI ha una posizione molto simile a quella della Pirelli perché si trova sempre a sinistra sul confine tra zona alta e zona bassa, anche sempre più orientata verso il basso. Leader del settore sono: la Esso, che recentemente ha acquisito la Mobil (ExxonMobil); la Shell; la BP, che recentemente ha fuso tutte le sue attività, compresa Amoco, acquisita lo scorso anno, e Castrol; la Chevron, che ha acquistato Texaco; Total-FinaElf, conglomerato che riunisce tutte le imprese di lingua francese del settore (tramite una privatizzazione le due imprese francesi hanno incorporato la Fina belga, diventata però la maggiore azionista del gruppo).

Negli ultimi anni vi è stata una grande ondata di fusioni ed acquisizioni, in concomitanza alla realizzazione del mercato unico o, se volete, dopo il round negoziale di Doha del WTO. In conseguenza dell'apertura dei mercati vi è stata una crescita di fusioni ed acquisizioni esauritasi allo scadere del 2001, che ha lasciato però le imprese oggetto di queste operazioni leader di settore nel mercato globale. Non sono un sostenitore delle acquisizioni e delle fusioni in ogni caso, anche perché ci sono dei salti di scala che hanno determinato dei problemi, vedi il caso Vivendi. La trasformazione di Générale des eaux in Vivendi, passando da una società fortemente specializzata nel settore acqua ed ambiente in una multiutility, che addirittura si è poi lanciata nel settore delle telecomunicazioni e del cinema, ha determinato il disastro della società, che è stata di recente scissa e rivenduta. La crescita ad oltranza di per sé non è una risposta, tuttavia ci sono dei settori in cui ormai abbiamo le grandi imprese che generano profitti e le imprese regionali che incon-

trano difficoltà. Vi prego di considerare bene il grafico del settore energetico, perché è in qualche modo conclusivo, non c'è alcuna impresa nel quadrante in basso a destra e non c'è alcuna impresa nel quadrante in alto a sinistra. Nessuna impresa globale ha rendimenti al di sotto della media e nessuna impresa regionale ha rendimenti al di sopra della media. Tra i regionali l'ENI è l'impresa che va meglio, ma resta comunque regionale. Per quanto riguarda la produzione e la distribuzione di energia abbiamo considerato Edison, la prima impresa privata italiana del settore. Potete notare come anche questa impresa sia assolutamente al di sotto della media dei rendimenti e collocata tra le imprese regionali. Leader di mercato è l'impresa tedesca E.ON.

PRESIDENTE. Dove si posizionerebbe l'Enel?

PATRIZIO BIANCHI, *Professore ordinario e preside della facoltà di economia dell'Università di Ferrara*. Credo che l'Enel si posizionerebbe comunque nel quadrante delle imprese regionali, effettuerò comunque una verifica. È interessante notare, però, come EDF, collocata nel quadrante delle imprese globali, ha rendimenti al di sotto della media.

Per quanto riguarda l'elettromeccanica, i leader sono General Electric e Boeing. Siemens per dimensioni è in grado di collocarsi nel quadrante globale, ma con valori al di sotto della media. Finmeccanica, Alstom, EADS e ABB sono tutte nel quadrante a sinistra: ancora una volta tutte le imprese europee a carattere nazionale hanno dimensioni regionali. Nelle telecomunicazioni leader di settore è la giapponese NTT, seguono le due società nate dalla liberalizzazione del mercato americano, SBS e Verizon, ancora una volta tutte le imprese europee sono collocate nel quadrante a sinistra, anche se, comunque, tra tutte le imprese europee Telecom Italia occupa la posizione migliore.

Ho lasciato per ultimo il settore degli autoveicoli e trattori perché merita una

riflessione. Nel quadrante globale sono collocate Toyota e Volkswagen, sempre in questo quadrante, ma con rendimenti molto limitati possiamo notare sia Ford sia General Motors sia Daimler-Chrysler. Nel quadrante a sinistra in alto possiamo notare Peugeot, BMW, Nissan e Honda, mentre in basso abbiamo Renault, FIAT e Mitsubishi. Questo settore ci dimostra che anche i singoli *competitors* europei possono essere classificati globali ad alto rendimento, ciò conferma però molte riflessioni avanzate durante l'indagine sull'industria automobilistica, perché dimostra che si può essere regionali e guadagnare più della media. In quel frangente sia io che il collega Guerri avevamo portato come esempio il caso BMW – Peugeot, facendo notare come ci possono essere due diverse strategie per imprese di carattere regionale. Un produttore di fascia qualitativa media, Peugeot, comprò una enorme quantità di investimenti in ricerca per ridurre i costi di produzione migliorando a parità di gamma il prodotto; poi c'è la BMW, che spende moltissimo in ricerca. Si tratta di due posizionamenti molto netti.

Alla fine di queste considerazioni la conclusione è molto chiara. Negli ultimi anni si sono compiute delle trasformazioni nel mercato mondiale che ormai portano ad identificare in maniera molto netta operatori globali e operatori regionali.

Tutti gli operatori europei sono comunque singolarmente qualificabili come regionali, tranne pochi casi di imprese come nei settori energia, autoveicoli, e pochi altri, in cui le operazioni di consolidamento a livello europeo e addirittura mondiale vedono delle imprese europee decisamente spostate sul livello globale. All'interno della situazione europea, che si connota, ripeto, comunque come regionale, le imprese italiane si qualificano per essere mediamente più piccole e con risultati meno brillanti degli altri concorrenti. Quindi, alla domanda postami volta a conoscere se la dimensione di questi gruppi è mediamente inferiore a quella dei competitori esteri, la risposta è certamente affermativa, come, purtroppo, torna ad esserlo quella sulla presunta difficoltà per

le nostre imprese a sostenere le sfide competitive internazionali usando un parametro di posizionamento strategico.

È indubbio, infatti, che si riscontri una difficoltà evidente a mantenere il posizionamento. Si pone, quindi, una questione dimensionale. Non sto parlando delle piccole imprese, sulla cui dinamicità siamo tutti d'accordo, ma del cuore del sistema italiano delle grandi imprese che, appunto, riscontra una difficoltà di tipo dimensionale. Tale questione sarebbe irrilevante laddove non vi fossero economie di scala che, invece, tornano ad essere cruciali, non solo nel settore della produzione, cioè della trasformazione (mi riferisco al settore fabbrica), ma soprattutto relativamente alle reti distributive, alla ricerca, e alla gestione delle attività finanziarie.

Dopodiché, come abbiamo rilevato, in un'economia globale si può essere anche in condizione di gestire in termini positivi un posizionamento regionale, guadagnando. Certamente, per far questo, occorrerà mantenere coerenza tra gli obiettivi perseguiti e le strategie di conseguimento.

Facevo precedentemente riferimento al caso Vivendi, la quale ha seguito una strategia di globalizzazione che l'ha condotta fuori dal suo settore di origine. E ciò è emblematico di un modo di globalizzazione che non ha avuto successo. Ci sono dei casi, quali quello Daimler-Chrysler, che permettono ad un'impresa europea di posizionarsi — e questo non ha avuto ancora, in termini di risultato, il corrispettivo, ma sicuramente lo ha ottenuto dal punto di vista del fatturato e del posizionamento —; ci sono dei casi di fusione e posizionamento — si veda Thyssen-Krupp, che è presente in Italia con proprie attività produttive rilevanti — che hanno prodotto esiti positivi. Si pone, però, chiaramente un problema di controllo come dimostra l'analisi condotta sugli ultimi cinque anni, in base a cui nessuna delle imprese italiane facenti parti del gruppo medie e grandi imprese ha partecipato in maniera attiva ad una fusione internazionale (non si sta parlando

di acquisto di quote ma appunto di fusioni internazionali, attività che implicano mettere in discussione il controllo).

È possibile riscontrare chiaramente l'esistenza di un problema di proprietà. Sono profondamente convinto che, accanto ad una questione dimensionale, ne esista, infatti, una proprietaria. L'obiettivo di una struttura proprietaria di carattere familiare è prima il controllo e poi la crescita. Esiste una letteratura infinita su questo e quello che è possibile riscontrare e che gli unici acquisti condotti a livello internazionale da parte delle imprese e italiane — cito il caso Riva — sono avvenute al 100 per cento del controllo, cioè sono state comprate delle attività estere acquisite sotto controllo e non mutando il controllo, così come è anche vero che le operazioni di privatizzazione di società che potevano essere prossime alle *public companies* — mi riferisco essenzialmente al gruppo Telecom e a quello Montedison —, di fatto, al 2001, sono tornate all'interno di un regime di controllo avente una famiglia di riferimento. Quindi, noi ci troviamo in una situazione che è purtroppo chiara, limpida. Abbiamo imprese grandi che, però, nella situazione italiana rapidamente diventano medie; riscontriamo situazioni di imprese grandi italiane che a livello internazionale si misurano con competitori sicuramente maggiori e con redditività più alte; riscontriamo, però, il dato che nessuna delle imprese italiane ha rimesso in discussione la propria proprietà negli anni in cui tutto il sistema delle grandi imprese mondiali si è mosso verso processi di concentrazione che necessariamente rimettevano in discussione la proprietà medesima.

Consentitemi poi una riflessione a proposito di come sono fatte le grandi industrie dei diversi paesi. In proposito, dobbiamo semplicemente ancora una volta sancire l'evidente. In Germania, il cuore del sistema è ancora fortemente legato alla meccanica. Però vi ricordo che fanno riferimento alla Germania, ormai, tutte le attività aeronautiche e spaziali che, tramite EADS, sono attribuite alla Germania o alla Francia; quindi nel cuore meccanico

della grande industria tedesca la parte meccanica ed elettromeccanica è cruciale, ma si ricordi che si tratta di un « meccanico » fatto moltissimo di aerospazio. In Europa, inoltre, esiste ancora una grande area di industria chimica che ovviamente non trova più riscontro nella nostra realtà. È inutile insistere a proposito, lo sappiamo tutti, ma è bene vedere come sono fatti i profili dei singoli paesi europei. Vi è una quota di elettronica — sia in Germania, sia in Francia, sia in Inghilterra — che nella realtà europea non è comunque la parte determinante e qualificante dell'industria, che però negli altri paesi è assolutamente presente come capacità propria di produrre ed elaborare attività nel settore dell'elettronica. Da noi è possibile invece riscontrare che questa attività ricopre una porzione quasi del tutto insignificante.

In Italia è presente l'industria alimentare, sono presenti il settore della carta, dei materiali da costruzione, ma il dato significativo è che il settore dell'elettronica e quello chimico — che nel resto dell'Europa sono ancora fortemente qualificanti — di fatto, da noi non esistono. Sono dati notoriamente diffusi, che ho illustrato per porli in un contesto generale e metterli in risalto anche mediante il ricorso all'uso di grafici, perché ci si renda conto che, quando ci si misura con l'industria europea, si deve aver consapevolezza che questa è fatta ancora da profili nazionali diversi fra di loro. A titolo esemplificativo, la principale attività per l'Inghilterra è rappresentata dal settore energetico, che in quel paese è determinante, dominata da BP e Shell, con tutte le attività collegate. Proseguendo si rileva che ENI e Total, in Germania non rappresentano le petroliere ma le energetiche, da fusione di E.ON; quindi, si parli pure di industria europea ma lo so faccia con attenzione perché essa è molto diversa.

Nell'industria europea abbiamo avuto, all'interno dell'economia e del sistema proprietario inglese, una forte presenza di un gruppo di intermediari finanziari bancari che assumono comunque un ruolo di intermediari rispetto agli operatori « famiglia »; tra l'altro si tratta di operatori

bancari che sono non solo inglesi ma, anzi, sempre meno inglesi e sempre più americani, ma anche tedeschi e — interessantissimo — olandesi, che però operano sulla piazza finanziaria di Londra. Quindi, anche rispetto all'Inghilterra, l'idea di un pubblico che acquisti direttamente le azioni funziona, ma solo perché comunque esistono dei noccioli duri composti da intermediari finanziari rivolti al mercato che riescono a garantire la stabilità del sistema operativo.

In Germania, il tradizionale legame tra banca e impresa, in realtà è molto mutato negli ultimi anni. Una delle cose su cui generalmente ci si intrattiene è l'idea che in Germania esista un sistema bancario molto rigido che, come è accaduto negli anni settanta e ottanta, ogni volta che un'impresa straniera tentava una acquisizione sul mercato tedesco, di fatto, faceva barriera (ricordate il caso Continental). Negli ultimi anni, questa operazione è venuta meno, come dimostra il caso interessante dell'assalto di Vodafone a Mannesmann, impresa che operava nel settore siderurgico e che si spostò in quello delle telecomunicazioni: si addivenne dapprima ad un accordo con Vodafone, poi Mannesmann venne assaltata dalla prima. In quel caso, le banche proprietarie non adottarono il tradizionale comportamento, ma negoziarono lo stesso l'acquisto delle quote di Vodafone. Quindi, si andò verso la fusione Vodafone-Mannesmann (che, comunque, è oggi nel settore la più grossa impresa o perlomeno quella che vanta la capitalizzazione più alta).

Tutto ciò apre uno squarcio di riflessione sul ruolo del sistema bancario in Italia che intendo soltanto accennare, perché capisco che meriterebbe un'attenzione particolare. Abbiamo assistito negli ultimi anni ad uno straordinario, unico nel panorama mondiale, processo di denazionalizzazione — non intendo chiamarlo di privatizzazione — del sistema bancario. Ricordo che nel 1990 era di proprietà pubblica, o regolata strettamente dall'autorità centrale, il 96 per cento delle attività bancarie in Italia. Oggi, ci troviamo vicini all'1 per cento.

A fronte di questa straordinaria privatizzazione abbiamo avuto (l'esempio FIAT ce lo dimostra) un attivismo interessante del sistema bancario italiano nei confronti delle imprese che tuttavia, dal punto di vista degli esperti di economia industriale, non si è tradotto nella creazione di intermediari finanziari in condizioni di intervenire direttamente sul lato proprietario, così come avviene, per esempio, sul mercato inglese, ma si è avuto, invece, un appesantimento della situazione debitoria del sistema bancario nei confronti del sistema industriale. Ritengo che questa materia, di per sé, meriti altra attenzione, però quanto rilevato va sottolineato.

Se esistono una questione di carattere dimensionale e una di carattere proprietaria, vi è sicuramente una questione di carattere tecnologico. Anche su questo punto so perfettamente che si è già concentrata l'attenzione e non intendo intervenire sulla questione della quota di ricerca sul PIL che, come tutti sappiamo, ormai si trova molto al di sotto della soglia dell'1 per cento (cioè molto lontano dalla meta che ci eravamo prefigurati a livello europeo), tuttavia, desidero sottolineare un punto: il rapporto fra attività di ricerca e posizionamento sul settore *hi-tech* nel mercato globale. Userò quindi come indice, da un lato, le spese in ricerca e sviluppo e dall'altro le quote di *export* in *hi-tech*.

La domanda da porci è se esista una relazione fra le quote di esportazione di prodotti *hi-tech* e le spese in ricerca e sviluppo. La risposta, purtroppo, è positiva perché (come è possibile osservare nel documento che ho fornito) per i paesi numerati da 0 a 10 (la Spagna, l'Italia, la Germania, la Francia, l'Inghilterra, il Giappone e gli Stati Uniti) la dimensione della nuvola nel grafico è legata al volume di attività in ricerca e sviluppo, mentre la distribuzione è in relazione alla quantità di esportazione di quote *hi-tech* sul totale dell'*export*. Come è possibile osservare dal grafico, non c'è una correlazione diretta. Il caso dell'Inghilterra dimostra come si possa avere un alto posizionamento di prodotti *hi-tech* se quest'ultimo settore è

fortemente concentrato. Infatti, così è stato per la ricerca *hi-tech* in Inghilterra, dove risulta particolarmente sviluppato il settore delle biotecnologie.

Andando, per così dire, ad «aprire gli scatoloni» delle esportazioni inglesi, è possibile notare come tale paese abbia investito fortemente in ricerca nel settore *bio-tech*, ricevendo, in cambio, ottimi risultati nel settore delle esportazioni del medesimo.

Lo stesso dato può essere letto in maniera più chiara passando alla tabella successiva. Sull'asse delle y, troviamo i logaritmi (con il logaritmo abbiamo annullato le differenze dei volumi e ciò ci permette di leggere solo le tendenze). Con le lettere *Ht* su X indichiamo le quote di *hi-tech* sulle esportazioni (ho usato il logaritmo per potere mettere tutti e tre i grafici su una stessa figura, altrimenti, si avrebbero avute grandezze diverse). La linea nera rappresenta le esportazioni *hi-tech* sul totale delle esportazioni, quella viola il totale di ricerca e sviluppo sul PIL, mentre quella ocre la quota di ricerca e sviluppo delle imprese private sul PIL.

È possibile osservare che i due grafici, quello giallo e quello viola, risultano assolutamente sovrapposti (la differenza è ciò che mette lo Stato) mentre, dall'altra parte, si vede che l'andamento non è perfettamente lineare con quello dell'*hi-tech* sull'*export*. Tuttavia, la tendenza è assolutamente netta: l'aumento di esportazioni *hi-tech* è strettamente legato alle spese in ricerca e sviluppo, sia totale, sia delle singole imprese. Abbiamo, però, voluto fare anche un altro esercizio e andare a verificare la parte *intangibile*, cioè la parte dei servizi alla produzione, essendo noi ben consci che quando ormai si parla di industria, non si può più parlare solo di beni materiali ma anche di servizi.

Possiamo chiederci come sia la situazione dei servizi nel nostro paese. A nostro parere, la situazione dei servizi è legata egualmente agli investimenti in ricerca e sviluppo. Abbiamo visto i dati sulla bilancia dei pagamenti dei servizi ed il saldo dei servizi a valore aggiunto ed abbiamo confrontato tali dati con quelli forniti da

Mediobanca. Tranne un'unica voce, che non abbiamo inserito e che risulta attiva (i viaggi, cioè i servizi strettamente connessi con le entrate turistiche) i servizi a valore aggiunto sono sostanzialmente configurati nel modo che vedete. Il primo dato è relativo al 1995 mentre il secondo è riferito al 2001.

Mi corre l'obbligo di rilevare che il peggioramento (lo potete registrare dai dati Mediobanca) è risultato fortissimo dal 2000 al 2001, cioè nel periodo coincidente con il Mercato unico da una parte e globalizzazione, WTO e negoziati a Doha, dall'altra (in altre parole, nel periodo coincidente con un cambiamento nel contesto internazionale).

Nel grafico, la prima asta è costituita dai trasporti, la seconda dalle comunicazioni, la terza dai servizi alle costruzioni (ancora positivo) mentre per la voce delle assicurazioni, che era positiva, il *trend* diventa negativo. Ci sono poi i servizi finanziari e quelli informatici mentre le *royalties* e le licenze sono le quote di ricerca di altri che noi compariamo. Vi è poi il dato relativo ai servizi alle imprese che è interessante poiché molte delle nostre imprese comprano servizi all'estero. Infine, troviamo la voce dei servizi alle persone e dei servizi al Governo. Riteniamo questo dato rilevante quanto quello che lega *export-hi tech* ai dati relativi alle spese in ricerca, perché siamo assolutamente consci che oggi l'industria è data anche da tutte quelle attività di servizi connessi con i processi di trasformazione industriale.

Quindi, se esiste un problema di « declino industriale », questo coinvolge tutta l'area dei servizi alla produzione (parlo dei servizi ad acquisto e non di quelli della pubblica amministrazione, cioè sanitari e via dicendo, perché si tratta, in tal caso, di altre voci che rientrano tra i servizi alla persona). Parliamo dunque dei servizi al sistema produttivo, come parte integrante del sistema industriale del paese. Sul lato di tali servizi, si vede un dato di sofferenza che va comunque segnalato e che ho l'impressione non venga a volte colto in tutto il suo rilievo.

Per quanto riguarda le questioni poste, ci siamo chiesti se sia reale o meno il rischio di declino industriale. La risposta è che tale rischio c'è ed è evidente. Inoltre, ci siamo chiesti quali trasformazioni sono in atto. C'è un forte spostamento dei concorrenti verso attività ad alto valore aggiunto, verso attività, per così dire, fortemente *hi-tech* ma anche di servizio connesso con tali attività. Sono controvertibili o incontrovertibili queste considerazioni? Riteniamo che non si tratti più di discutere la tendenza su ricerca e innovazione in ricerca e sviluppo, ma il problema è un forte e massiccio intervento su ricerca, sviluppo e innovazione, che rimane il perno di molte operazioni.

Non intervengo su altre questioni inerenti alla competitività, su cui altri potranno parlare in maniera più specifica, ma intendo fare una considerazione. Una analisi approfondita della situazione americana ha dimostrato come un intervento sul trasferimento della proprietà dei brevetti delle attività finanziate dal Governo federale da questo alle università ed agli istituti di ricerca, il cosiddetto Bayh-Dole Act del 1980, ha comportato in tempi molto brevi una forte e rapida inversione nel processo di accumulazione di unità di ricerca e di trasferimento tecnologico. Sono convinto che sia possibile ancora intervenire sul settore ricerca e sviluppo. Vi sono situazioni che con interventi mirati, soprattutto sulla proprietà intellettuale trasferita tra istituzioni, hanno determinato effetti in tempi brevi.

PRESIDENTE. Il professor Bianchi ha svolto una relazione estremamente documentata che risponde ad alcuni quesiti da noi posti.

Do ora la parola ai colleghi per eventuali domande.

STEFANO SAGLIA. Ringrazio il professore per la sua analisi molto interessante. Intendo rivolgerle alcune brevi domande. La prima riguarda gli interventi mirati sulla proprietà intellettuale. In tempi recenti, uno o due anni fa, ci siamo soffermati su questo problema ed il bi-

lancio attuale dell'intervento legislativo connesso è negativo, non si sono avuti miglioramenti. Un fattore che viene messo sotto accusa è la discussione in Italia sulla proprietà del brevetto, se essa sia del ricercatore o dell'impresa. Vorrei un chiarimento su questo aspetto.

Nella relazione lei ha affermato che sono necessari massicci investimenti in ricerca e sviluppo. Il Governo sta pensando di varare una sorta di « Tremonti » per la ricerca e l'innovazione. Come si può fare per indirizzare il provvedimento legislativo, poiché sarebbe troppo generica la realizzazione di una sorta di defiscalizzazione degli interventi nell'innovazione?

Infine, abbiamo visto che è necessario intervenire sull'aggregazione delle piccole e medie imprese. Quali possono essere i fattori con cui intervenire legislativamente per convincere le piccole imprese ad aggregarsi? Esiste la possibilità di trasformare un distretto in una azienda unica?

MASSIMO POLLEDRI. Ringrazio anch'io il professore, soprattutto per alcuni spunti che mi sembrano particolarmente originali, anche rispetto alle audizioni svoltesi ieri. Vorrei chiedere la sua opinione sulla fusione di Finmeccanica con Bae Systems, forse l'unica che si sta verificando nel settore dell'industria aeronautica. Vorrei sapere se secondo lei vi sono i presupposti per un rilancio.

Inoltre, esistono condizioni strutturali che ci stanno portando fuori dal settore elettronico e da quello chimico. Quali conseguenze vi potrebbero essere per l'Italia?

Infine, le chiedo una spiegazione più approfondita sul Bayh-Dole Act.

SERGIO GAMBINI. In primo luogo vorrei sapere dal professore quale tipo di scenario sia possibile descrivere in merito alla relazione tra la crisi esaminata della grande industria e dei grandi gruppi del paese e quella che lei, professore, asseriva essere la vitalità ancora presente nel settore della piccola e media industria. Si tratta di un aspetto per noi particolarmente rilevante.

La seconda questione riguarda la struttura della proprietà. Abbiamo alcuni esempi in Europa, in particolar modo in Inghilterra, in cui vi è un'azione di regolamentazione pubblica attraverso leggi intervenute per favorire ed agevolare la mutazione della struttura proprietaria avvenuta. Per quanto riguarda le imprese in crisi, in altri paesi esistono strumenti come il *rescue financing*, che in Italia non sono assolutamente utilizzati, con agevolazioni di carattere fiscale per intervenire nei periodi di crisi industriale.

Per quanto concerne la diffusione delle innovazioni, nella recente riunione di Eureka svoltasi in Danimarca, se non sbaglio, è stato citato l'esempio dello SBRI (*small business research initiative*) americano nei confronti delle piccole aziende. Si tratta di un esempio sufficientemente efficace di come mettere in relazione, direttamente attraverso un intervento pubblico finalizzato a ciò, la ricerca con l'impresa, ed in particolare con la piccola impresa che ha maggiore difficoltà ad accedervi. Vorrei sapere come valuta, professore, l'eventuale diffusione di strumenti di questa natura.

PRESIDENTE. La Commissione, come il professore sa, lavora con uno spirito di ampia collaborazione; abbiamo avviato e portato a termine alcune indagini conoscitive molto importanti. Quella su cui stiamo attualmente lavorando porta ad individuare chiaramente un fatto, spesso contraddetto dal dibattito politico: leggendo le serie storiche, oltre ai dati relativi all'anno 2002, si evidenzia una tendenza omogenea dal 1994 a testimoniare l'irrilevanza della coalizione al Governo. Ciò significa che complessivamente la classe dirigente del paese deve interrogarsi sul rischio del declino industriale, senza considerarlo un tema su cui « esercitare » la divisione politica.

Come per la questione energetica, anche in quest'ambito nessuno può salire in cattedra e predicare agli altri cosa sia necessario compiere; se siamo giunti ad una situazione di grande delicatezza, è

perché ognuno ha portato il proprio granello di sabbia alla costruzione della comune debolezza.

Detto ciò, ringrazio per la seconda volta il professore Bianchi, del cui contributo ci gioveremo ampiamente in fase di redazione del documento conclusivo, e gli do la parola per la replica alle domande poste.

PATRIZIO BIANCHI, *Professore ordinario e preside della facoltà di economia dell'Università di Ferrara*. La ringrazio, signor presidente, e ringrazio, altresì, l'intera Commissione per l'invito rivoltomi.

Sono state poste una serie di questioni che ovviamente non possono trovare tutte una risposta nei tempi del mio intervento; tuttavia farò avere all'attenzione della Commissione alcuni lavori da noi elaborati precedentemente e che, in parte, affrontano i temi considerati. In particolare, mi riferisco ad un lavoro pubblicato nell'ambito della ricerca condotta, due anni fa, da Confindustria circa la competitività del paese — si tratta di un'opera in cui analizzai proprio la struttura proprietaria ed il rapporto con il sistema bancario nei quattro paesi — nonché ad un'opera redatta l'anno scorso per l'Accademia nazionale dei lincei, dove ho sviluppato soprattutto le figure di posizionamento internazionale del sistema.

Mi trovo nella felice situazione di essere un professore e di essere assolutamente presente nella mia funzione: quindi, libero da giudizi di valore sul breve periodo. L'ultimo lavoro che ho compiuto, noto al presidente, riguarda addirittura la storia dell'industria italiana dal 1860 ad oggi; quindi, anche giocando molto questo ruolo, devo osservare come sia chiaro che, lavorando sul lungo periodo, si vedono effetti non riconducibili agli ultimi anni, effetti di lungo periodo. Certamente, negli ultimi anni, a livello internazionale, sono occorse comunque condizioni ambientali che hanno fortemente cambiato le situazioni. Il passaggio costituito dalla firma dei trattati di Doha — peraltro rilevato anche nell'ambito dell'indagine sull'industria dell'automobile — era stato, forse, inizialmente, sottovalutato. Esso, infatti, avendo

allargato l'ambito dei paesi compresi nel WTO includendovi la Cina, ha rappresentato un evento che forse, in quell'epoca, abbiamo tutti sottovalutato. Noi, proprio nel giorno della firma di Doha, eravamo in Cina: l'impressione, per chi si trovava in Asia in quel momento, era veramente di una discontinuità rispetto a tutta la storia del commercio internazionale precedente.

Analogamente, è chiaro che, in molti paesi, gli ultimi momenti del processo di integrazione europea sono stati l'occasione, come è avvenuto in tutta la storia dell'Unione europea, per aggiustamenti strutturali che hanno portato i sistemi produttivi, già concentrati, a poter compiere decisioni di forte consolidamento di quanti venivano ritenuti i possibili *winner*. In un sistema come il nostro, il problema del coordinamento, a mio avviso, è stato molto forte; ovviamente, abbiamo vissuto questi dieci anni di posizionamento internazionale attraverso un processo di privatizzazione che non ha avuto riscontro, almeno nel decennio, in nessun altro paese. Ricordo che dai dati dell'*International handbook of privatisation* — poi darò alla Commissione tutti i riferimenti — l'Italia appare il paese che nel decennio ha privatizzato di più; addirittura, ci attestiamo al 12 per cento di tutto il totale mondiale delle privatizzazioni. Abbiamo vissuto il periodo mentre erano oggettivamente in crisi tutti i grandi gruppi privati, dalla Montedison agli altri e abbiamo vissuto ciò in una fase di forte riposizionamento di gruppi nuovi che, però, appunto, erano oggettivamente nuovi. Questi ultimi, infatti, hanno risentito di questo periodo di trasformazione quando ancora erano nella fase di uscita dal settore tessile e di ingresso nei nuovi settori: il caso Benetton è quello più evidente.

Quindi, abbiamo avuto, contemporaneamente, gli effetti di un sistema industriale vecchio — che aveva, cioè, problemi di forte riorganizzazione — e di un settore industriale nuovo che, però, non si era ancora consolidato. Non per rispondere alle sue considerazioni su colorazioni o non colorazioni ma, sicuramente, guardando al lungo periodo, gli anni '90 ed i

primi del 2000 hanno rappresentato un periodo in cui il nostro sistema industriale era fortemente diverso dal passato in un contesto internazionale sostanzialmente mutato. Probabilmente, se, nelle classi dirigenti, possiamo inserire anche la classe accademica, dobbiamo ammettere che quest'ultima non ha dato il dovuto rilievo a tutto ciò; mi prendo, quindi, la mia parte di responsabilità! Però, si tratta di un dato oggettivo e, probabilmente, una rilettura ampia di quanto avvenuto dev'essere compiuta.

Il dato però è che noi abbiamo oggettivamente, oggi, il problema di non avere una forte presenza nel settore innovazione e ricerca e, specularmente, il problema di come possono fare le nostre piccole imprese ad essere competitive. Mi pare che tutte le domande, tranne alcune specifiche — alle quali risponderò tra breve — ci riportino a tale questione. A mio avviso, circa le difficoltà del paese connesse alla ricerca ed all'innovazione, dobbiamo essere molto attenti e cauti; abbiamo un fenomeno di accelerazione dei processi innovativi, generati dalle nostre imprese che, però, sono posizionate su settori non innovativi. Si pone dunque una preoccupazione proprio per i nuovi settori, e apro uno squarcio su cosa siano i nuovi settori.

Un settore che oggi negli Stati Uniti è largamente trainante per l'innovazione è quello legato alla ricerca medica; il settore, tra l'altro, su cui l'amministrazione Clinton aveva pesantemente investito era quello della generazione di sequenze di cellule staminali; sto parlando di milioni di dollari investiti in attività *business*, non di ricerca accademica. Sono state sequenziate 65 sequenze di cellule staminali ma l'amministrazione Bush ha ritenuto di cambiare politica; non ha più finanziato la nuova sequenza ed ha, di fatto, consolidato il posizionamento, a questo punto oligopolistico, delle imprese e delle istituzioni universitarie che posseggono i diritti di proprietà sulle sequenze esistenti. Questo è un settore fortemente emergente, fortemente dipendente dalle politiche della ricerca dell'amministrazione americana il cui sviluppo è determinante per quello

europeo; su ciò siamo in ritardo non soltanto noi ma tutta l'Europa. È giusto, dunque, richiedere a livello europeo una forte riflessione sui temi della nuova industria, in quanto questa è la nuova industria, non più il settore del *software*: il settore nuovo è questo. È un problema europeo ed all'interno della situazione europea gli inglesi sono posizionati in modo, comunque, da poter essere competitivi; lo sono gli svedesi ed i tedeschi e, perciò, a mio avviso, su tale settore di nuova industria deve essere aperta almeno una riflessione.

Una riflessione su cosa sia la nuova industria oggi. Il caso che ho riferito in precedenza, relativo alle cellule staminali, ci introduce al tema dei diritti di proprietà. Il maggiore pacchetto di diritti di proprietà sulle cellule staminali apparteneva alla università del Wisconsin, in conflitto con gruppo di professori, i quali si sono resi indipendenti costituendo una società denominata *Geron Corporation*. A seguito di un giudizio, questi ultimi hanno acquisito il diritto di proprietà di sette cellule staminali. Oggi, nel dibattito americano, ciò sta generando un enorme problema a causa della esistenza di un soggetto il quale, seppur non monopolista, detiene comunque il monopolio almeno su quelle cellule e condiziona in maniera determinante lo sviluppo della ricerca. Infatti, la *Geron Corporation* cede l'uso di tali cellule soltanto in cambio della proprietà sulla ricerca conseguente.

Quando ci riferiamo alla nuova industria, credo che il problema dei diritti di proprietà sia assolutamente cruciale. In base alla mia ed alla nostra esperienza, noi riteniamo sia fondamentale generare nuova industria. Il caso degli Stati Uniti lo evidenzia in maniera molto chiara: quasi il 50 per cento delle nuove attività in nuovi settori è supportato da nuove imprese. Il caso del Giappone è differente ma quello nordamericano è molto chiaro. Ne abbiamo esperienza: infatti, la dottoressa Ramacciotti — presente a questa audizione — è direttrice del centro *Spin off*, che abbiamo costituito nell'università di Ferrara. Tutti questi problemi sono apparsi

molto chiari. Noi abbiamo generato una decina di nuove imprese in nuovi settori legati alla ricerca medica e il problema del diritto di proprietà è apparso assolutamente chiaro.

Esprimendo un parere totalmente personale, non credo che possa avere successo l'attribuzione della proprietà interamente al ricercatore perché non c'è alcuna ricerca in questi settori che, oggi, possa essere ricondotta alla creatività di un solo ricercatore. Infatti, è talmente considerevole l'accumulato di ricerca precedente che, se noi attribuiamo al singolo ricercatore la proprietà esclusiva, non riconosciamo il valore della ricerca effettuata da tutti gli altri e, soprattutto, non garantiamo l'*up-grading* della ricerca successiva.

Credo che quello del Bayh-Dole Act che ho citato in precedenza sia un caso da studiare perché in esso il riferimento è al trasferimento della proprietà del brevetto dal Governo federale alle istituzioni. Può trattarsi anche di imprese ma, laddove si è verificato questo, si è tornati al caso *Geron Corporation*. Sono assolutamente convinto della necessità che le università riconoscano la paternità scientifica della scoperta e una sostanziale *royalty* al ricercatore. Lo abbiamo constatato anche noi. Tuttavia, nella situazione italiana abbiamo verificato che tutte le volte che un nostro ricercatore ha depositato un brevetto, anche di grande rilievo, questo non ha avuto esito per il semplice motivo che la gestione dei brevetti è quanto di più complicato esista nella nuova industria. Quindi, credo che incontri gravi difficoltà un singolo ricercatore, in un determinato settore, ove non sia supportato dalla sua università, da una struttura di supporto o, comunque, da un intermediario finanziario. Lo affermo sulla base della nostra esperienza concreta, che maturiamo ogni giorno: la dottoressa Ramacciotti fa questo mestiere.

Credo che quello della proprietà intellettuale sia un tema importante perché, nei nuovi settori, il mancato riconoscimento del diritto di proprietà, di fatto, ci esclude dallo sviluppo della diffusione. Una struttura troppo limitata implica una

gestione che necessita di un supporto tecnico, il quale rientra nel problema dei servizi alle imprese, cui precedentemente ci siamo riferiti. Si tratta di un tema importante sul quale, comunque, tutti paesi stanno lavorando. L'OCSE ha istituito un osservatorio su questo. Credo che il problema della proprietà intellettuale e della gestione degli intangibili nell'ambito universitario sia assolutamente cruciale, oggi. Inoltre, ricordo che, in tutte le università degli Stati Uniti, sia pubbliche sia private, una parte sostanziale della attività è finanziata da attività di *royalty* o di gestione di portafoglio del brevetto. Questo è un elemento sostanziale sul quale ritengo si possa intervenire per via legislativa. È un tema di enorme difficoltà e le stesse università, a mio avviso, non sono tutte adeguatamente strutturate per fare questo. Affermo, sulla base dell'esperienza che abbiamo accumulato, che anche una piccola università come la nostra, la quale, ormai da dieci anni, si è dotata di un consorzio che vende ricerca per un valore di 5 milioni di euro, ha quasi esclusivamente acquirenti stranieri, cioè le grandi imprese farmaceutiche internazionali. Quindi, non c'è soltanto un problema di vendita della ricerca ma anche un problema di acquisizione della ricerca.

Mi corre l'obbligo di ricordare che la regione Emilia-Romagna ha approvato una legge specifica sulla innovazione, con la quale ha coinvolto direttamente le quattro università realizzando un programma di promozione di *spin off* che, seppure con grandi difficoltà, comincia a generare risultati. Noi abbiamo elaborato un testo, contenente alcuni dati, che possiamo mettere a vostra disposizione.

Per quanto riguarda il problema specifico delle piccole imprese, mi ricollego a quanto affermato in precedenza. Credo che sia molto difficile, in questo momento, spingere verso una trasformazione del sistema proprietario della industria italiana. Ritengo necessario, però, nei settori in cui esiste la possibilità di realizzare economie di scala, favorire fortissimi processi di concentrazione, almeno funzionali, cioè tramite consorzi. Nel settore della ricerca

ciò diventa assolutamente cruciale. Il Ministero della ricerca ha realizzato alcuni piani su alcuni settori, che sono stati attribuiti alle regioni o collocati, comunque, in ambito regionale. Però, se non si definiscono gli elementi di aggregazione, nessuna piccola impresa, per come è strutturata, è in condizione di gestire un trasferimento di conoscenze. Questo, infatti, non può essere realizzato né da una singola impresa né, a mio avviso, direttamente da una università. Sono necessari i soggetti intermedi. Su questo non ho alcun dubbio. Il soggetto intermedio può essere anche dell'università: stiamo tentando di realizzare questo, nella nostra esperienza.

Devo riconoscere che esistono molti esempi interessanti. Ad esempio, esiste una fortissima aggregazione, nell'area compresa tra Modena, Mantova e parte della Lombardia, di tutti i componentisti del settore automobilistico, i quali hanno costituito un consorzio, denominato Diamante, che riunisce, ormai, 40 imprese. Essi si sono rivolti alle università della zona non soltanto con una domanda filtrata in modo tale da richiedere una ricerca ma anche ponendo le condizioni per trasferirla. Ci sono alcune condizioni minime che la singola impresa, a mio avviso, non è in condizione di gestire. È un problema di domanda, non soltanto di offerta.

Per quanto riguarda il settore aerospaziale, avete osservato il dato che vi ho presentato, che evidenzia, in modo assolutamente chiaro, come i due operatori americani siano in posizione globale. Per contro, vi è il grande successo dell'unico esperimento di aggregazione europea nel settore, costituito da *Airbus*, mentre il dato relativo a EADS è ancora ad un livello regionale. Credo che nel settore aerospaziale ci sia ancora la possibilità di alcune aggregazioni e credo che queste ultime debbano essere fortemente concentrate sulla ricerca. Tuttavia, possono funzionare se vi sono coinvolte non soltanto le grandi imprese. Nel nostro caso, in modo specifico, queste concentrazioni divengono capaci di aggregare anche tutta la componentistica. Ricordo il caso spagnolo nel

quale al consorzio EADS partecipa anche CASA, un operatore spagnolo costituito, essenzialmente, da un soggetto consortile che ha organizzato i subfornitori spagnoli di DASA, dei francesi e, oggi, del raggruppamento. Credo che il discorso relativo a Finmeccanica e Bayh sia di grande interesse e debba coinvolgere i settori produttivi che sono alle spalle di queste imprese. Comunque, a livello globale, sono necessarie ancora alcune composizioni. In altri termini, credo che ci troviamo ancora ad un passaggio intermedio: non posso pensare che questo sia, semplicemente, l'esito finale dal quale, a mio avviso, siamo ancora abbastanza lontani.

PRESIDENTE. Ringrazio il professor Bianchi e dichiaro conclusa l'audizione.

Audizione dell'ingegner Marco Capello, manager director di Merrill Lynch.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul sistema industriale italiano, l'audizione dell'ingegner Marco Capello, manager director di Merrill Lynch, che ringraziamo per la sua partecipazione e per i documenti che ha consegnato alla Commissione, che saranno utili al fine di approfondire il quadro della ricerca volta a individuare un possibile equilibrio in ordine ai problemi che affliggono profondamente la struttura industriale italiana.

Do la parola all'ingegner Capello per la sua relazione.

MARCO CAPELLO, *Manager director di Merrill Lynch*. Nella mia analisi, oltre ad approfondire il concetto di competitività nel mondo moderno, illustrerò gli studi che, come banca internazionale e come investitori, abbiamo svolto, in particolare sui problemi concreti del sistema industriale italiano.

Vi sono tre generi di competitività che dipendono dal tipo di paese. Innanzitutto, per competitività si intende la quota dei mercati mondiali dei servizi o dei prodotti di un paese e ci si riferisce all'economia