

SENATO DELLA REPUBBLICA

XII LEGISLATURA

Doc. XIII
N. 2-quinquies

RELAZIONE SULLO STATO DELL'INDUSTRIA AERONAUTICA PER L'ANNO 1994

*(Allegata, ai sensi dell'articolo 2, della legge 24 dicembre 1985, n. 808,
alla Relazione previsionale e programmatica per l'anno 1996)*

REDATTA DAL MINISTRO DELL'INDUSTRIA, DEL COMMERCIO
E DELL'ARTIGIANATO
(CLÒ)

Comunicata alla Presidenza il 29 settembre 1995

DAL MINISTRO DEL BILANCIO E DELLA PROGRAMMAZIONE ECONOMICA
(MASERA)

E DAL MINISTRO DEL TESORO
(DINI)

12-BIL-SIA-0002-0

INDICE

<i>Capitolo 1 - Premessa</i>	<i>Pag.</i>	5
<i>Capitolo 2 - Lo scenario macroeconomico</i>	»	6
<i>Capitolo 3 - Il quadro operativo dell'industria aeronautica</i>	»	9
<i>Capitolo 4 - Il quadro internazionale</i>	»	11
<i>Capitolo 5 - Il quadro nazionale</i>	»	20
<i>Capitolo 6 - Una transizione epocale</i>	»	22
<i>Capitolo 7 - I programmi più significativi per l'Italia</i>	»	24
<i>Capitolo 8 - L'attività del Comitato ex-art. 2 della legge 808/85</i>	»	31
<i>Capitolo 9 - Linee di indirizzo</i>	»	34

1) Premessa

La legge 24 dicembre 1985, n.808 recante **"Interventi per lo sviluppo e l'accrescimento di competitività delle industrie operanti nel settore aeronautico"** è diretta a "promuovere lo sviluppo tecnologico dell'industria aeronautica, consolidare ed aumentare i livelli di occupazione, perseguire il saldo positivo della bilancia dei pagamenti del settore".

La legge in questione nasce ispirata al sistema francese delle "avances remboursables" che ha consentito, in Francia, lo sviluppo dell'industria aerospaziale sostanzialmente concedendo agli operatori dei contributi finanziari il cui rimborso non è legato ad uno scadenziario temporale bensì a quote rapportate alle vendite dei prodotti oggetto dell'intervento agevolativo. Il sistema è sostanzialmente simile anche a quello dei "launch aids" britannico.

Concettualmente lo strumento legislativo risponde al fine per il quale la deliberazione del CIPI del 21 maggio 1981 (in G.U. 12 giugno 1981) lo aveva concepito. La ridotta incisività, sul piano operativo, va invece fatta risalire alla limitatezza della originaria dotazione finanziaria resa disponibile nell'arco temporale 1986-1991 (1.440 lit/mld) ciò che ha reso improponibile - salvo per due programmi iniziali. Aereo da Trasporto Regionale ATR con la Francia, elicottero medio pesante EH101 con l'Inghilterra - una politica diretta a partecipare per quote significative nei programmi internazionali.

Nel corso della evoluzione successiva, apparentemente si è provveduto a destinare al regime della legge in questione gli ulteriori stanziamenti di seguito elencati, senza peraltro, modificare minimamente il regime di aiuti approvato. Occorre tuttavia osservare che di tali stanziamenti:

- degli 81 mld/lit, di cui alla legge 29 dicembre 1990 n.405 " Legge Finanziaria 1991" 80 sono una rimodulazione del finanziamento iniziale;
- lit. 40 mld. attribuiti con legge 4 giugno 1991 n.181 recante "Disposizioni per il rifinanziamento di interventi in campo economico", costituiscono la restituzione alla dotazione della legge di una equivalente importo sottratto l'anno precedente (Finanziaria 1990) per urgenti esigenze del settore commerciale.

Nel 1993, nell'ambito dei provvedimenti volti ad un primo sostegno della nuova articolazione della Difesa Nazionale - con l'art.6 (Interventi per la razionalizzazione, ristrutturazione e riconversione produttiva dell'industria bellica) commi 4,5 e 6 della legge 19 luglio 1993 n. 237, recante "Interventi urgenti in favore dell'economia" - sono stati deliberati due limiti di impegno decennali di 50 mld cadauno per il rifinanziamento della tematica ex art.3, comma 1, lett a) della legge 808/1985.

Va qui osservato che tale rifinanziamento -per l'innovazione del metodo di finanziamento- si presenta, per gli operatori, nettamente meno favorevole - in

termini di sovvenzione netta - del precedente regime (a suo tempo approvato dalla Commissione CEE (lettera 5685 della Commissione in data 14 maggio 1986) in quanto:

a) trattandosi di limiti di impegno e non di stanziamenti diretti, l'importo assegnato al singolo beneficiario può essere utilizzato in due forme fra loro alternative:

1. con l'incasso in quote lineari costanti, nell'arco di 10 anni, del finanziamento ma subendo gli oneri finanziari relativi alla ritardata disponibilità dell'intera somma;
2. con l'attualizzazione dell'intera somma, normalmente a mezzo di mutuo bancario, ma subendo la decurtazione del beneficio corrispondente agli oneri finanziari di provvista sostenuti dalla banca mutuante ai quali si cumula il profitto della banca stessa.

b) la ricordata modifica sostanziale del Modello di Difesa ha poi imposto prioritariamente di utilizzare i fondi recati dalla legge 237/1993 per rimodellare la struttura industriale di supporto alla base d'emergenza per la difesa. Di conseguenza tali interventi ricadono nel regime previsto dall'art.223 comma 1 lettera b) del Trattato di Roma del 25 marzo 1957.

La caduta dell'occupazione di settore dal 31 dicembre 1990 al 31 dicembre 1994 ridotta da 50.700 a 35.000 addetti (vedasi TAB.12) ha posto in evidenza la profonda crisi strutturale del settore aeronautico ed ha così dato alla gravità del problema una concreta visibilità.

Tale preoccupante situazione può essere fatta risalire all'effetto cumulato dei radicali mutamenti dello scenario geostrategico mondiale (ed alla conseguente riduzione delle spese di investimento effettuate dall'Amministrazione Militare) , alla crisi del trasporto aereo che dal 1990 al 1993 ha presentato caratteristiche di recessione tali da indurre la I.A.T.A. ad osservare che analoga crisi non ricorreva dal 1945.

L'effetto cumulato di tali fenomeni - e la "visibilità della crisi" in termini di caduta dell'occupazione che tende a perpetuarsi - ha ampliato il consenso sulla necessità ed indilazionabilità dell'azione per giungere ad una riformulazione della legge in questione (per la quale la Legge 22 novembre 1994 n. 644 ha disposto all'art. 2, commi 6, 7, 7 bis il rifinanziamento degli interventi ex art. 3, comma 1, lett. a) della Legge 24 dicembre 1985 n. 808, fondi peraltro non utilizzabili in attesa della riformulazione degli obiettivi della Legge n. 808/1985) che sia finalizzata al sostegno della base tecnologica nazionale ed attribuisca valore preminente alla tutela degli interessi essenziali della Difesa nazionale.

2) Lo scenario macroeconomico

2.1 - Scenario internazionale

Poiché la ripresa delle costruzioni aeronautiche, specie in un contesto caratterizzato dalla riduzione di lungo periodo delle commesse militari, è

legato all'andamento del ciclo economico si riepilogano brevemente talune considerazioni sullo stato generale dell'economia mondiale.

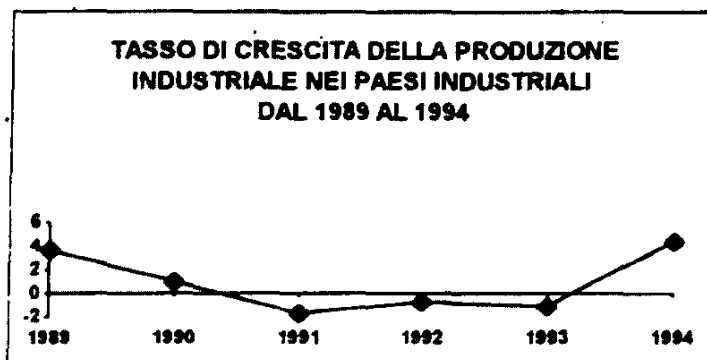
Il quinquennio 1989-1993 è stato marcato dalla più profonda crisi recessiva, a livello mondiale, da quella del 1932 in poi.

Il periodo in esame è stato caratterizzato da due noti eventi:

- la guerra del golfo, che ha determinato un forte rallentamento degli scambi internazionali e nel particolare -per quanto qui di interesse- ha innescato una crisi del trasporto aereo dalla quale i vettori sono usciti con 15,6 mld/\$ di perdite cumulate (dati IATA relativi al 1990-93);
- la crisi economico-politica dell' ex Unione Sovietica, e di tutta l'area, che dall'epoca di Yalta, gravitava attorno a questa superpotenza.

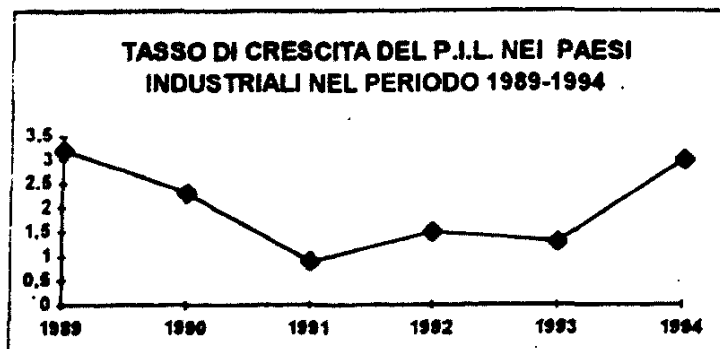
Nel corso del 1994 si è avviata una ripresa, seppure in termini meno vivaci di quelli che hanno caratterizzato gli anni '80, infatti il tasso di crescita del Prodotto Interno Lordo nei paesi industriali è stato nel 1994 prossimo al 3%, più che doppio rispetto all' 1,3% registrato nel 1993. Un tale risultato non si verificava dal 1989 (3,2%), anno in cui ad avviso pressoché unanime si fa risalire l' inizio della lunga recessione.

La parziale diversità nella congiuntura economica tra i vari paesi industriali nel periodo 1991-1993 ha determinato una non uniformità nella ripresa economica. Tali disparità cicliche si sono attenuate solamente nel 1994, determinando il soddisfacente tasso di crescita sopra menzionato. I paesi che sono usciti con un certo anticipo dalla recessione, ossia Stati Uniti, Regno Unito e Canada, hanno proseguito decisamente nell' espansione dell' attività produttiva.



fonte: FMI, OCSE, Istat

Nell' Unione europea la crescita è stata superiore alle aspettative, sospinta dal recupero delle esportazioni. Il Giappone, che risente degli effetti negativi dell' apprezzamento dello yen sulle esportazioni, ha registrato un incremento del prodotto nettamente inferiore alle attese, pari allo 0,5%.



fonte: FMI, Istat, OCSE

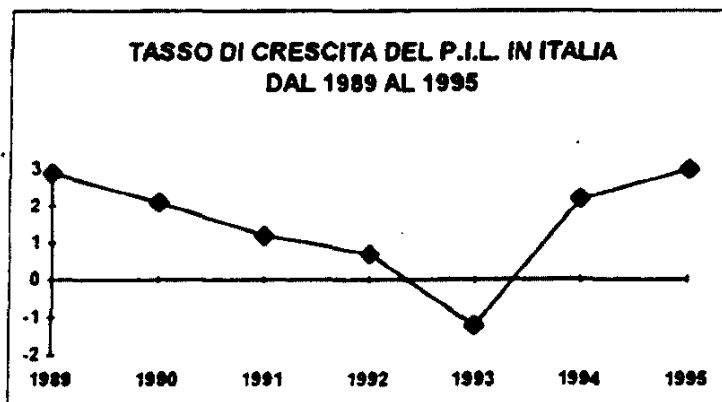
2.2 - La ripresa economica italiana

L'economia italiana ha cominciato a dare segni evidenti di uscita dalla fase recessiva che era sfociata nel 1993 in un arretramento del P.I.L. pari all' 1,2%, primo indice negativo dal lontano 1976.

La ripresa ciclica, iniziata sul finire del 1993, ha dato luogo nel 1994 ad una crescita del prodotto interno lordo del 2,2% nella media dell' anno.

Le previsioni più accreditate indicano che nel 1995 il tasso di crescita del P.I.L. potrà superare il 3%, che rappresenterebbe il risultato più elevato dal 1988.

Al momento l' accelerazione si basa principalmente sulla domanda estera, ma la ripresa del commercio internazionale lascia intravedere ulteriori possibilità di espansione non appena si risveglierà la domanda interna.



fonte: FMI, Istat, OCSE - previsione 1995: OCSE

La ripresa economica presenta caratteri inflazionistici e, secondo gli ambienti confindustriali, si tratterebbe di un' inflazione "importata", imputabile principalmente al cambio debole della lira, e quindi temporanea.

Le recenti tendenze a livello internazionale di riduzione dei tassi d'interesse, e di diminuzione del costo delle materie prime, indicano che l'inflazione a livello mondiale può ritenersi sotto controllo. Ove si riveli esatta la sopraricordata analisi della Confindustria è prevedibile, anche nell'ottica di un probabile rientro della lira nello SME entro il 1995, una decisa diminuzione dell'inflazione in Italia nel breve periodo.

Sul fronte dell'occupazione la ripresa ciclica non ha ancora portato benefici riflessi: infatti il tasso di disoccupazione è aumentato nel 1994 di 1,1 punti percentuali, raggiungendo l'11,3% nella media dell'anno.



fonte: FMI, OCSE, Istat / 1995-96 previsioni OCSE

Il quadro operativo dell'industria aeronautica

Dal 1945-46 l'industria aeronautica, dopo la crisi dell'improvviso annullamento delle commesse militari (il Pentagono cancellò ordini per oltre 15.000 aerei), si è sviluppata con una struttura di mercato binaria.

In sostanza mentre il mercato degli aeromobili civili da trasporto era legato all'andamento del ciclo economico (e si ricordi che solo alla metà degli anni '60 il numero dei passeggeri trasportati via mare attraverso l'Atlantico del nord venne superato da quelli trasportati per via aerea) il mercato degli aeromobili militari presentava caratteristiche di aciclicità e di conseguenza aveva dei picchi di domanda in corrispondenza di crisi politiche o militari.

In questo rigido quadro di riferimento - durato sino alla crisi dell'URSS (1990) - le aziende aeronautiche trovavano un sostanziale apporto finanziario dalle commesse delle autorità militari come ricorda un recente studio del MIT (The Arms Production Dilemma - 1994) che osserva come la ricerca, sviluppo e produzione degli aerei da combattimento abbia costituito " la spina dorsale

dell'industria aeronautica" e il titolo di ingresso per una industria aeronautica nel ristretto circolo di quelle idonee a sviluppare e produrre grandi aerei civili da trasporto.

Come infatti è stato posto in evidenza anche da uno studio CEE (*Une industrie aéronautique européenne compétitive*) l'apporto finanziario del settore difesa, in termini globali, è sempre stato superiore di 5 volte all'apporto dei settori civili.

La fine delle tensioni geo-politiche fra NATO e Patto di Varsavia ha innescato una crisi strutturale di settore di proporzioni comparabili a quelle del ricordato immediato secondo dopo guerra (1945-46) negli Stati Uniti d'America e di conseguenza ha reso necessario un ripensamento di tutta la struttura dell'industria aeronautica per renderla idonea ad operare in una logica commerciale di un mercato non più protetto - si potrebbe dire alterato - da considerazioni di tutela della sicurezza nazionale dei paesi facenti parte delle due grandi alleanze.

I limiti dell'industria aeronautica civile erano stati chiaramente individuati già dal 1984 in uno studio della First Boston che in particolare osservava "Il fallimento economico è la norma dei programmi dell'aeronautica civile. Gli aerei di linea a getto sono dei prodotti molto complessi e richiedono molta tecnologia e sono rappresentativi delle capacità industriali delle moderne società occidentali così come le cattedrali lo furono nella loro epoca e proporzionalmente così costosi per essere realizzati che i loro frequenti fallimenti di mercato non sono soltanto molto costosi ma spesso anche demoralizzanti".

In questo contesto l'industria aeronautica civile ha dovuto, mentre la componente militare subiva il radicale cambiamento sopra ricordato, assorbire gli effetti negativi di una recessione del traffico passeggeri (1990-93) che - a detta della I.A.T.A. - è stata la più profonda da quando tale associazione (1945) tiene una regolare registrazione del traffico aereo.

Il 1994 ha visto i vettori aerei tornare ad un margine operativo, al netto delle imposte, in leggero utile ma comunque tale situazione non consente di prevedere l'immediato lancio di nuovi ordini di acquisto in quanto - sul piano finanziario - le compagnie dovranno prima riassorbire un passivo cumulato (anni 1990-93) di 15,6 MLD/\$.

In particolare i risultati economici del 1994 indicano un margine operativo di 6 MLD/\$ con un profitto netto di 1.83 MLD/\$ ma nonostante tutto ciò il profitto per passeggero/volato (yield) non è cresciuto nella stessa proporzione. Un recente studio della DASA segnala infatti che la liberalizzazione del mercato ha fatto sì che la regola tradizionale - ciclo positivo dell'economia/crescita dello yield - si sia modificata registrando invece una ulteriore erosione dell'utile per passeggero/volato. Tutto ciò ha accresciuto enormemente la differenziazione fra possesso, finanziamento ed utilizzazione degli aeromobili che ha portato in un primo momento ad un grande sviluppo delle società di leasing (GPA e ILFC) e poi - quando la Guerra del Golfo ha posto i lessors in difficoltà finanziaria per il crollo della domanda di aeromobili in leasing da parte dei vettori aerei - ad un ingresso degli stessi fabbricanti (si veda l'operazione di rilievo della GPA da parte della General Electric) nell'azionariato delle società di leasing.

Il quadro internazionale

4 1 1 - I grandi aeromobili

Il comparto del trasporto aereo, dopo aver superato la grave recessione che ha caratterizzato i primi anni '90 con il relativo drastico calo della produzione di velivoli commerciali (con pesanti conseguenze per i produttori) e una profonda ristrutturazione delle aerolinee, con la scomparsa di importanti vettori, è oggi in una fase di ripresa caratterizzata da crescita del traffico e risanamento economico delle compagnie aeree dopo quattro anni consecutivi di perdite (TAB.1).

I fattori che trainano la domanda dei velivoli commerciali, in gran parte rappresentati dallo sviluppo del traffico e dalla capacità delle aerolinee di generare profitto da reinvestire per il rinnovo delle flotte, denotano:

- una ripresa del traffico aereo passeggeri (5% nel '94), pur se con differenziazioni nei tassi di sviluppo (forte progressione nell'area del Pacifico ed in Europa) (TAB.2);
- un processo di risanamento delle compagnie aeree per le quali si è registrato un miglioramento della situazione corrente con un ritorno all'utile nel 1994 ma comunque non ancora tale da riassorbire i 15,6 MLD/ \$ di perdite del periodo 1990-93 (TAB.3).

E' da notare infatti che alla ripresa del traffico non corrisponde ancora una ripresa degli ordini ai costruttori. Si tratta di un fenomeno complesso e dalle molteplici ragioni:

- a) la sottocapitalizzazione dei vettori aerei che li induce a ricercare una notevole flessibilità nella composizione delle loro flotte e conseguentemente nell'investimento, in linea capitale, da effettuare nell'acquisto di nuovi velivoli. I maggiori analisti finanziari (Standard & Poor, Merryll Lynch, First Boston) concordano che il decennio '90 sarà condizionato dalla capacità dei costruttori di proporre degli accordi finanziari di tipo creativo del genere del leverage leasing che consente al vettore di adattare la composizione della flotta al variare della domanda senza le rigidità derivanti dalla proprietà degli aeromobili;
- b) l'incertezza crescente dei portafogli ordini per i quali i costruttori possono giungere a "scoprire" l'annullamento di un ordine fermo quando l'aeromobile è già prodotto ma non ancora consegnato (si veda l'annullamento di 10 Airbus effettuato nel febbraio 1995 dall'Air Inter per ordine del Governo francese e non notificato all'Airbus che per il 37% appartiene allo stesso governo);
- c) la costante crescita dell'età media delle flotte degli aerei da trasporto che nel 1990 solo per il 4% erano superiori ai 25 anni di età, mentre nel 1994 tale proporzione era cresciuta al 19%. In tale settore peraltro si manifesta un segnale positivo in quanto gli aeromobili "messi in naftalina" nei deserti

USA sono decresciuti dai 750 del 1993 ai 600 del 1994 e di questi solo 230 sono effettivamente in condizioni di essere riutilizzati commercialmente.

E' inoltre prevedibile che l'entrata in vigore della normativa che proibisce il volo agli aeromobili che non rispondono ai requisiti di anti-inquinamento negli spazi aerei degli Stati Uniti (31 dicembre 1999) e dell'Europa Occidentale (31 dicembre 2001) porterà ad una rapida rimotorizzazione degli aeromobili (hushkitting) recuperabili - circa 1.500 - ma favorirà sostanzialmente la domanda di nuove macchine.

Un ulteriore fattore di incertezza, che ritarda la ripresa della domanda di nuove macchine, è rappresentato dagli effetti della liberalizzazione del traffico aereo (deregulation) che ha modificato il collegamento preesistente fra ripresa del ciclo economico e miglioramento del profitto per passeggero/volato delle compagnie di trasporto aereo. Prima della deregulation non esisteva concorrenza in quanto il mercato era fortemente regolato con tariffe (passeggeri e merci) basate sui costi medi ed in molti casi la competizione veniva limitata a due vettori aerei per ogni tratta di volo. Ora nel diverso contesto economico della liberalizzazione all'aumento del traffico non ha corrisposto un aumento analogo del profitto per passeggero/volato poichè il differente quadro economico di libera concorrenza fra i vettori ha imposto riduzioni dei prezzi dei biglietti aerei.

La domanda complessiva di velivoli commerciali con capacità superiore a 100 posti, nel periodo 1995-2010 è stimata pari a 11.140 velivoli, per un valore dell'ordine di 850 MLD\$, di cui circa il 75% destinata a soddisfare l'incremento di traffico ed il restante alla sostituzione di velivoli obsoleti o non più rispondenti alle nuove regolamentazioni internazionali sulla riduzione dell'inquinamento acustico. L'andamento delle consegne è previsto riprendere dal 1997 per attestarsi intorno al 2000 su circa 600 velivoli, per un valore di 43 MLD/\$, proseguendo nel decennio successivo con un andamento espansivo e continuativo (TAB.4).

Di tale domanda circa il 26% si concentrerà nella fascia fra i 130 ed i 200 posti mentre nella fascia fra i 40 ed i 130 posti si collocherà un altro 24% della domanda: di conseguenza è in tali aree che appare più conveniente indirizzare il supporto pubblico allo sviluppo di nuove macchine.

Relativamente al **comparto difesa**, vengono confermate le tendenze alla riduzione numerica dei principali programmi di velivoli militari e la necessità di ricorrere viepiù alle collaborazioni internazionali sia in corso sia da ricercare nell'ambito di alleanze strutturali e di programma.

La decresciuta sensibilità per i problemi dell'industria di difesa - anche se i recenti accadimenti nella penisola balcanica potrebbero modificare l'atmosfera generale - fa ritenere improbabile che la crescita della domanda di nuovi velivoli da parte delle autorità militari (es. EFA, Rafale, F22, F18 E/F) possa trovare in sede parlamentare un eco sufficiente ad ottenere la necessaria assegnazione di risorse finanziarie.

E' quindi necessario che l'industria aeronautica, nel settore difesa, si dia una filosofia di intervento fortemente imperniata sulla logica commerciale del

costo/efficacia per poter rispondere alle esigenze militari con oneri finanziari più contenuti sia in termini di costi di R. & S. sia di produzione. Dall'altro canto gli utenti militari dovranno contenere le loro richieste in termini di requisiti operativi e, soprattutto, rinunciare alle continue modifiche di progetto in corso di opera.

Si registra per il segmento del trasporto aereo, nelle sue componenti tattica e strategica, un maggiore interesse e non solo da parte di numerose forze aeree a fronte delle nuove esigenze di operazioni fuori area nell'ambito di missioni multinazionali, ma anche in termini di maggiore integrazione dell'industria europea - ancora oggi troppo frammentata -, nel confronto con quella sempre più aggressiva degli Stati Uniti d'America che tendono così a compensare la riduzione della domanda interna.

4.1.2 - *Gli aeromobili regionali*

Una delle principali conseguenze della liberalizzazione (deregulation) del trasporto aereo è stato il grande sviluppo del sistema hub and spoke (aeroporto centrale alimentato da un sistema commuters) ma le migliori condizioni di redditività si presentano -per l'impiego degli aeromobili a turboelica- con un bacino di alimentazione contenuto entro i 500 km di raggio. Di conseguenza il sistema si è più sviluppato nel Nord America che in Europa occidentale dove i grandi aeroporti intercontinentali difficilmente sono distanziati in misura adeguata.

Il mercato del trasporto aereo regionale continua comunque a caratterizzarsi per una forte competitività a livello di offerta per la presenza di numerosi concorrenti di diversi paesi. In considerazione della politica di concentrazione degli scali da parte dei grandi vettori (hubs) lo sviluppo del traffico dei commuters, le cui rotte (spokes) alimentano i grandi aeroporti, è previsto con un tasso di crescita annuo di quasi il 6% per il periodo 1995-2013.

Per gli anni successivi alla fine del secolo gli aeromobili da trasporto regionale a turbo elica subiranno una accresciuta concorrenza da parte dei treni veloci. Già adesso in Francia la compagnia Britair di Morlaix ha dovuto sopprimere una serie di voli fra la Bretagna e Strasburgo per la concorrenza del TGV. Si prevede quindi che la realizzazione della rete europea CER potrà portare ad alterare l'attuale rapporto 70 a 30 (a vantaggio dell'aereo regionale) ad un rapporto 50 a 50 attorno al 2010.

Nel lungo termine (1995-2014) si confermano i livelli medi annui in termini di consegne (260 velivoli) e di valore (3.6 MLD/\$) senza peraltro forti incrementi netti.

L'andamento delle consegne risulta in costante crescita (per la fascia 40/70 posti le consegne effettuate nel 1994 sono assommate a 190 velivoli rispetto ai 180 nel 1993), con previsioni totali nel periodo 1995-2013 di oltre 5000 velivoli.

La dinamica interna si caratterizzerà per una riduzione di importanza della fascia di velivoli aventi capacità fino a 40 passeggeri, per una maggiore

crescita nella fascia di capacità medio-alta 40/100 posti; il segmento 40/70 posti risulterà il più rilevante in termini sia di unità sia di valore (TAB 5).

L'evoluzione della domanda (richiesta di incremento della velocità di crociera e del carico utile per il passeggero, migliore insonorizzazione) fanno sì che sul mercato si presentino nuovi velivoli quali il DASH 8-400 che impongono un'accelerazione del lancio dell'ATR 42-500 e dell'ATR 72/82 con il propulsore potenziato PW 150.

Contemporaneamente il processo di razionalizzazione e aggregazione dell'offerta del segmento commuter a livello europeo, mentre acquista il valore di una necessaria misura di bilanciamento degli accorpamenti strutturali interni all'area nordamericana, conferma l'interesse e la rilevanza di questo comparto dove l'industria italiana è significativamente presente nel quadro di una più vasta alleanza strutturale con le aziende di Francia e del Regno Unito.

Il consorzio GIE ATR, con la famiglia di velivoli ATR42 e ATR72, nel 1994 ha effettuato consegne per 48 velivoli, mantenendo la quota di mercato mondiale del 34% relativamente al segmento commuter turboprop da 40/70 posti. Il totale delle vendite dei velivoli ATR dall'inizio del programma ha raggiunto le 435 unità.

4.1.3 - L'aviazione generale

Si registrano in particolare negli USA segnali di ottimismo e già il 1994 vede la fine della prolungata fase recessiva del segmento, anche a motivo dell'avvio di una ristrutturazione globale del settore attorno a CESSNA e RAYTHEON (che conferma peraltro la chiusura del programma Starship, perfetto sul piano tecnologico e fallimentare su quello economico) ed ai loro prodotti con un piano articolato di investimenti in Ricerca e Sviluppo per il rilancio del comparto e della fondamentale modifica legislativa sulla "Product liability" (responsabilità del costruttore).

L'andamento del mercato USA, che copre una quota preponderante del segmento nel quadro mondiale, è risultato nel 1994 sostanzialmente sui livelli del 1993, con un migliaio di consegne per un valore di 2,3 miliardi di \$.

Per quanto si riferisce ai velivoli di affari a grande raggio (bizjets) i due programmi Gulfstream G-5 e Global Express, prima ancora di effettuare il loro volo iniziale, hanno ottenuto ciascuno circa 40 ordini fermi e si precisa trattarsi aeromobili del prezzo unitario di circa 30 mio/U.S. Anche la Dassault con la sua famiglia di executives Falcon ha raddoppiato nel 1994 gli ordini del 1993, per quanto poi riguarda il Falcon 2000 - al quale partecipa l'industria italiana e che è stato certificato al volo il 2 febbraio 1993 - risultano numerosi ordini anche se il costo unitario è 17.4 mio/U.S.

Si delinea una ripresa di questa fascia di mercato (TAB.6).

4 1 4 - I motori

Anche il comparto aviomotoristico ha risentito della crisi aerospaziale mondiale, con il conseguente calo di ordini per velivoli sia civili che militari, e una contrazione generalizzata delle attività e relativo adeguamento dimensionale.

La situazione congiunturale ha contribuito alla tendenza, da parte delle aziende motoristiche, a ulteriormente sviluppare attività di collaborazione internazionale, a motivo degli elevati costi di sviluppo e dei rischi connessi agli investimenti, nonché della garanzia per l'acquisizione di quote di mercato.

E' da rilevare come, per le caratteristiche del mercato motoristico, il comparto si presenta con un elevato livello di integrazione tra aziende USA ed europee. Il processo di consolidamento si è caratterizzato per recenti operazioni di concentrazione (acquisizione di Allison da parte Rolls Royce e Lycoming da parte Allied Signal).

Si conferma la presenza di un numero ridotto di grandi costruttori leader con ruolo capocommessa e capacità completa (General Electric, Pratt & Whitney, Rolls Royce), unitamente ad aziende più piccole (generalmente europee e giapponesi) produttrici di motori completi con legami strutturali con i capicommissa, ed aziende minori operanti come capicommissa su sottosistemi o subfornitrici, con specializzazione in sottoassiemi completi del motore.

Più in particolare il settore si caratterizza per i seguenti aspetti:

- a) il mercato delle revisioni, o meglio delle rimotorizzazioni, presenta interessanti prospettive in ragione degli oltre 1.500 aerei che potranno essere rimotorizzati allorchè l'entrata in vigore degli stage 1 e 2 delle norme anti-inquinamento metterà oltre 5.000 aerei al di fuori della utilizzabilità nel nord America ed in Europa;
- b) nel settore dei motori per i velivoli a fusoliera stretta (A320/321, B757) il mercato motoristico ha registrato, nel 1994, il successo CFM International quasi il 70% della domanda. In prospettiva - poichè i vettori sembrano orientarsi verso macchine tra i 120 e i 210 posti - questo segmento della domanda potrà contare su oltre 3.000 motori nuovi nel prossimo quindicennio;
- c) nel settore dei motori per velivoli a fusoliera larga ed a grande autonomia (MD11, B777, A330/340) la domanda presenta invece prospettive meno brillanti in quanto si ipotizza il mercato di non oltre 1.900 motori fatto che rende abbastanza problematico il recupero degli elevatissimi costi di ricerca e sviluppo.;
- d) per i motori attorno alla 20.000 lbs di spinta il mercato presenta invece prospettive molto interessanti a seguito del lancio dei Bizjets ed alla ripresa del settore degli executives.

4 1.5 - Il settore elicotteristico

Nel corso del 1994, il mercato elicotteristico mondiale è valutato, nel suo complesso (elicotteri consegnati), attorno ai 5 MLD/\$. (Dati in economia '94 riferiti al solo valore degli elicotteri basici, escluso equipaggiamenti, ricambi, servizi ed ammodernamenti).

Le caratteristiche del settore impongono un'analisi separata dei diversi segmenti del mercato che hanno avuto andamenti completamente diversi nel corso del 1994.

Nel mercato civile si sono confermati dei sintomi positivi rispetto all'andamento degli ultimi anni; il livello delle consegne ha raggiunto i 700 Mio \$, con un incremento di qualche punto rispetto al 1993. In effetti i mercati principali, USA e Giappone, paiono essersi stabilizzati (anche se su valori modesti rispetto agli anni 1990/91) rispetto al continuo declino verificatosi negli ultimi anni e, contemporaneamente, appaiono segnali di ripresa nelle rimanenti aree mondiali.

Di particolare interesse è il mercato giapponese che, dopo le punte eccezionali del 1990 (circa 200 unità consegnate) era crollato nel corso del 1993 (circa 40 unità).

L'andamento del 1994 (circa 60 unità in totale, anche se in buona parte elicotteri a pistoni) sembra rappresentare il punto di svolta per questo mercato, che rappresenta il 15% del totale mondiale. Per il 1995 si prevede un positivo andamento del mercato locale, supportato anche dalla domanda proveniente da enti pubblici e governativi. Tutto ciò in un mercato più ridotto e competitivo, ha comportato l'adozione di iniziative indirizzate ad un miglior adattamento alla domanda, con riduzione delle capacità industriali, ricerca di economia di scala, rafforzamento dei core business.

Si deve sottolineare che l'evoluzione strutturale dell'offerta europea, più progressiva e cauta, ha luogo in un contesto competitivo caratterizzato da un mercato frammentato e disomogeneo, divergenti politiche nazionali, vincoli di natura politica, contrasti per l'ottenimento della leadership sia fra diversi paesi (Francia e UK) sia al loro interno, carenza di una politica industriale comune, incerto e debole supporto normativo/ finanziario dell'Unione Europea. Lo scenario che emerge, pur se in una situazione ancora fluida, consente comunque di indicare i principali filoni di tendenze che caratterizzano il comparto in futuro (TAB.9).

Negli USA si assiste ad un rafforzamento di un numero ristretto di aziende di grandi dimensioni che determineranno le regole del gioco, forti di un vantaggio competitivo dettato dalla razionalizzazione del portafoglio e dalla riduzione dimensionale, oltre che dal sostegno governativo (TAB.10).

Il panorama relativo al settore militare presenta andamenti difforni secondo le varie aree di mercato.

Il mercato governativo interno USA ha continuato la sua fase di declino dovuta al progressivo esaurirsi delle principali commesse del Governo che influenzano particolarmente le consegne della Mc Donnell H.S. (AH-64

Apache) e della Sikorsky (serie S-60/70). Il progressivo ridimensionamento di tale mercato, collocatosi su valori attorno a 1,3 MLD/\$ nel 1994 (rispetto ai valori più che doppi degli anni precedenti) ha ulteriormente rafforzato l'aggressività dei produttori americani sui mercati militari d'esportazione.

Per il mercato militare d'esportazione, la stima 1994, si colloca attorno ai 2,2/2,4 MLD/\$; in termini di consegne, si è registrato un incremento considerevole rispetto al 1993.

L'elevato valore delle consegne 1994 sui mercati esteri è la conseguenza diretta delle notevoli vendite realizzate negli anni 91-93 dalle società americane sia nel Golfo (AH-64) che nell'Estremo Oriente (UH-60). Il tradizionale forte sostegno governativo alla esportazioni dei prodotti nazionali si è concretizzato nel 1994 sia in nuovi contratti, specie nelle aree del Golfo, che nella sempre più massiccia vendita di elicotteri dismessi dalle F.F.A.A. nord Americane attraverso i canali Foreign Military Sales.

La penetrazione americana sul mercato mondiale grazie al forte sostegno governativo, è continuata anche nel corso di questi primi mesi del 1995. Le ditte americane hanno già acquisito notevoli commesse contro concorrenti europei (di particolare rilevanza il programma olandese per elicotteri d'attacco, ormai aggiudicato all'AH-64 della M.D.H.S.).

Da parte russa, nel corso del 1994, il mercato è stato letteralmente invaso da una quantità di elicotteri di non recentissima concezione che, di conseguenza, hanno fatto essenzialmente affidamento su dei prezzi largamente inferiori a quelli di pari classe. Si valuta che i costruttori russi abbiano raggiunto nel 1994 una quota superiore al 20% del mercato militare d'esportazione, percentuale doppia rispetto ai livelli degli anni precedenti. Le potenzialità dell'industria russa, così come le opportunità insite nel loro mercato interno, rappresentano comunque un elemento strategico nel nostro settore, che dovrà essere necessariamente seguito nella sua evoluzione.

Nel corso del 1994, l'assorbimento di elicotteri militari da parte dei governi di paesi produttori (Italia, Francia, Germania, U.K., Giappone) si è collocato sui 600 Mio \$ con una diminuzione di oltre il 10% rispetto ai valori degli anni precedenti.

Anche l'**industria elicotteristica italiana** ha risentito, nel 1994, dei fattori concorrenziali sopra indicati sul mercato d'esportazione. Positivi sviluppi potrebbero verificarsi nel 1995, nel caso vengano definiti alcuni "essenziali" contratti da parte del governo italiano.

L'aumento delle tensioni concorrenziali in atto sui mercati, e confermatesi nel corso del 1994, ripropongono in maniera inequivocabile l'esigenza dell'ottimizzazione della gamma dei prodotti ditta Agusta specie nei segmenti che, si dimostrano più promettenti.

Nel settore civile, il settore dei biturbina leggeri ha evidenziato il trend positivo, raddoppiando il livello di consegne rispetto al 1992; i biturbina leggeri rappresentano una quota del 36% del totale mercato civile mondiale. E' da segnalare in modo specifico il lancio, nei primi mesi del 1995, dei

nuovi modelli EC-135 dell'Eurocopter e B-417 della Bell; considerando il nuovo Explorer (1993) ed il previsto lancio del B-430 appare chiaro che tale categoria rappresenterà il terreno di scontro dei più grandi costruttori mondiali.

In questo settore prioritario l'azienda italiana deve porsi l'obiettivo di mantenere e migliorare la sua posizione grazie all'A 109, attraverso le varie nuove versioni previste per questo modello.

Negli altri settori, la stagnante situazione del mercato offshore, ha condizionato l'andamento della categoria "utility" e "medio pesante".

E' comunque da sottolineare l'aspettativa di ripresa di tale settore; anche sulla base di questa positiva previsione la Sikorsky ha lanciato ufficialmente l'S-92, destinato in particolare al settore offshore. **In tale situazione è essenziale l'accelerazione del programma EH-101, che grazie al suo più elevato livello di performance e di avanzamento rispetto alla concorrenza, potrà risentire prima degli altri concorrenti del previsto positivo andamento di questo settore.**

Nel settore governativo e militare, il 1994 ha confermato ulteriormente l'importanza dei settori di trasporto utility e medio (macchine attorno alle 6 tons) che hanno rappresentato il 47% del totale mercato militare (in valore) con un livello di circa 200 elicotteri consegnati. Disporre di elicotteri avanzati in tale segmento è fondamentale per:

- a) completare la gamma dei prodotti elicotteristici italiani in tutte le fasce dalle 2,5 alle 14 tons;
- b) "difendere" la nostra presenza nella fascia delle 14 tons da prodotti intermedi (9 tons) che vengono controbilanciati dal 6 tons e permettono quindi al nostro Paese di trattare in condizioni paritetiche la ristrutturazione continentale di questo comparto;
- c) associare alla nostra industria le indubbie capacità tecnologiche di quella della Repubblica Russa.

E' per queste ragioni che il Comitato per lo Sviluppo dell'industria aeronautica ha assegnato, nella riunione del 4 agosto 1994, una particolare priorità al programma A139 fra la nostra Agusta e la russa Kamov.

4.2 - Conclusioni

La lunga crisi del comparto aerospaziale e della difesa, iniziata verso la fine degli anni '80, essenzialmente a motivo del perdurare della sovracapacità produttiva rispetto ad una domanda in costante contrazione, delle minori disponibilità finanziarie pubbliche sia nel comparto militare (riduzione dei budget difesa) che in quello civile (crisi finanziaria delle compagnie aeree e vincoli delle regolamentazioni commerciali internazionali), ha comportato una significativa modifica del contesto competitivo.

Le aziende, in particolare quelle USA, hanno ormai consolidato, anche se non del tutto esaurito, un esteso adattamento alle mutate condizioni del mercato, le cui tendenze di fondo si confermano nella minore dimensione e nella crescita della competizione.

La nuova situazione comporta come effetti la prevedibile diminuzione nel numero dei programmi, la contrazione delle attività produttive, la diluizione delle cadenze produttive, la decisione di posporre il lancio di nuovi programmi.

Le risposte delle aziende, pur caratterizzandosi le strategie simili, quali la razionalizzazione produttiva, con la riduzione di addetti e la chiusura di siti produttivi, la concentrazione su un numero più ridotto di attività con elevato posizionamento competitivo, sono risultate decisamente più estese e complete negli USA rispetto all'Europa (TAB.7). Si è infatti assistito a radicali operazioni di fusione e concentrazione con la creazione di raggruppamenti industriali diversificati aventi una dimensione (TAB.8 e 10).

Risulta rilevante nel contesto USA l'apparente neutralità del governo USA (atteggiamento non sfavorevole dell'Antitrust sulle concentrazioni, ostacoli frapposti all'acquisizione di aziende per la difesa USA da parte di aziende estere, vedasi il caso LTV - Thomson).

Sono da rilevare la tempistica, l'ampiezza e la logica imprenditoriale con cui sono state effettuate le megaconcentrazioni (che tra l'altro hanno portato all'uscita dal mercato o alla scomparsa di noti marchi di aziende tradizionalmente presenti sul mercato mondiale), che hanno anticipato le razionalizzazioni europee. Si è così creato un vantaggio competitivo dell'industria USA nel suo complesso e significativi miglioramenti delle performances reddituali delle aziende USA, forti tra l'altro di un ampio sostegno governativo sia finanziario (bilancio difesa, elevati livelli di spesa in Ricerca e Sviluppo, articolate misure di supporto indiretto all'industria), sia promozionale.

In Europa, la necessità di conseguire un rafforzamento del posizionamento interno all'U.E., pur non essendo ancora definite le alleanze, sta delineando la futura configurazione industriale del continente, caratterizzata da forme di integrazione orizzontale, quali la tendenza alla creazione di raggruppamenti industriali o di società comuni per segmenti di prodotto, aventi come obiettivo la ricerca di masse critiche sufficienti per competere con gli USA (TAB.9).

4.3 - I problemi del tasso di cambio del dollaro USA

La situazione del cambio del dollaro USA costituisce invece un fattore di forte preoccupazione per l'industria aeronautica europea che vede tutte le sue programmazioni poste a rischio dalla politica statunitense di caduta libera del tasso di cambio. Al di sotto del rapporto di un dollaro per 1,60 DM ovvero 5,5 FF le industrie aeronautiche dei due Paesi che costituiscono il nocciolo duro della moneta unica europea, subiscono dei danni incompatibili con l'equilibrio di bilancio aziendale. Il perdurare di tale situazione, ove poi si consideri il mancato accordo WTO sugli aiuti all'industria aeronautica,

potrebbe portare ad una drastica redistribuzione del lavoro verso aree geografiche con tassi di cambio meno penalizzanti. Il temporaneo vantaggio che il nostro Paese potrebbe trarne non è certo tale da compensare i danni strutturali di lungo periodo al tessuto dell'aeroindustria europea che cesserebbe di essere il più valido competitore degli Stati Uniti d'America.

Il quadro nazionale

Il ruolo della **domanda pubblica per la difesa** ha tradizionalmente rappresentato l'elemento trainante per la creazione, lo sviluppo e il consolidamento dell'industria aerospaziale, che ha consentito in particolare l'entrata nel comparto dell'aeronautica civile e il suo sviluppo.

Peraltro il concomitante affermarsi di vincoli quali il drastico ridimensionamento delle spese militari mondiali a partire dal 1985, che oggi tende ad assestarsi con prospettive di arresto del declino, le ridotte disponibilità di finanza pubblica e le restrizioni al sostegno pubblico in ambito WTO, hanno creato un contesto competitivo di tipo nuovo.

Le disponibilità per investimenti nella Difesa in Italia hanno subito la maggiore contrazione nel quadro europeo (oltre il 50% in termini reali dal 1989 al 1995), con prospettive di rallentata riduzione compatibilmente con i vincoli della politica di bilancio orientata al risanamento della finanza pubblica (TAB.11).

Il bilancio della Difesa italiana presenta infine, come tutti quelli dei paesi occidentali, anche se in misura forse più accentuata, una notevole rigidità causata dal volume delle spese obbligatorie e del personale che purtroppo altera l'equilibrio fra questa voce di spesa e quelle di investimento.

La contrazione del mercato, unitamente ai ridotti livelli di spesa, ha dato effetti negativi per il settore industriale anche perchè il Parlamento non ha ritenuto prioritario l'esame del Nuovo Modello di Difesa versione 1993 e la conseguente indicazione di priorità ed assegnazione di risorse finanziarie. Ciò ha comportato una contrazione delle produzioni nazionali e una forte diminuzione degli effettivi dedicati all'industria per la difesa in generale, che ha generato una inevitabile, ulteriore caduta dell'occupazione del settore (TAB.12).

Le attività industriali relative alla velivolistica militare, aerei da combattimento e da trasporto, coprono l'intero ciclo del prodotto (concezione, sviluppo, produzione, supporto logistico). L'Italia mantiene quindi capacità complete, svolte sia in ambito autonomo che nel quadro di consolidate collaborazioni europee.

Nel comparto dell'aeronautica civile, si conferma la presenza dell'industria italiana in un contesto internazionale i cui livelli depressi risentono della crisi mondiale.

Con una consolidata esperienza nel segmento delle aerostrutture, nell'ambito di collaborazioni con i tre primari produttori finali di grandi velivoli commerciali (Mc Donnell Douglas, Boeing, Airbus), l'Italia mantiene il tradizionale ruolo di produttore di assiemi strutturali (componentistica) in un mercato caratterizzato da numerosi competitori.

Nel segmento *commuter* si riafferma la posizione di *leadership* italiano quale co-produttore con *Aérospatiale* (collaborazione in fase di ampliamento) con la famiglia di velivoli regionali *ATR*.

Prosegue la collaborazione con *Dornier* per il velivolo da 30 posti *DO 328*.

Nell'ambito dei velivoli *executive* (segmento che registra, almeno negli Stati Uniti, una significativa ripresa) i segnali che provengono dall'industria nazionale sono di complessa interpretazione per la loro difformità:

- a) l'industria italiana sta registrando positivi risultati nel programma *Falcon 2000* per il quale collabora - per un segmento di notevole rilevanza - con la francese *Dassault*;
- b) la *I.A.M Rinaldo Piaggio* è stata posta - in virtù della legge 3 aprile 1979 n. 95 c.d. legge Prodi - in regime di amministrazione straordinaria anche in relazione ai fortissimi investimenti effettuati, senza che un congruo ritorno di vendite ne avviasse il recupero, per lo sviluppo del bimotore ad elica *Piaggio P180*. Inoltre la macchina - estremamente valida sul piano aerodinamico - è offerta sul mercato ad un prezzo incompatibile con la sua affermazione come sembrerebbe confermare la decisione della *Raytheon* (agosto 1994) di chiudere il comparabile programma *Starship*.

Per le trasformazioni e revisioni di grandi velivoli commerciali, l'acquisizione di nuove capacità nel settore *cargo* da conferma della validità degli investimenti già promossi a valere sulla legge 808/1985 e di quelli pianificati nel quadro della rimotorizzazione di un trisetto estremamente diffuso sul mercato mondiale.

L'offerta elicotteristica, a fronte di una domanda "convalescente" dopo una lunga depressione, resta - in questa fase ancora transitoria - articolata su diverse fasce di prodotto (con nuove versioni sviluppate in ambito autonomo) dove son presenti macchine sviluppate in collaborazione o su licenza.

Il processo di ristrutturazione industriale in Italia, pur se avviato con una tempistica differita rispetto ad iniziative simili in altri paesi, è in corso di avanzata realizzazione, e sta giungendo ad una fase di maturazione con la concentrazione e razionalizzazione nel polo *Finmeccanica* della maggior parte delle attività aerospaziali e difesa, includendo l'accorpamento delle aziende *EFIM* dedicate alla difesa.

Il nuovo quadro di riferimento nazionale, caratterizzato dalla compresenza di un polo pubblico (*Finmeccanica*) e di uno privato (*FIAT*), unitamente ad aziende private da tempo presenti sui mercati internazionali, consente, pur se con una dimensione più contenuta in termini di volumi produttivi e di addetti, una capacità di adattamento e la ricerca di un ruolo più consona alle esigenze/opportunità di accordi strutturali e di programmi che si vanno definendo sia in ambito europeo che internazionale.

La maggiore azienda aeronautica italiana - che dipendeva in misura notevolissima dalle commesse militari - ha avviato un programma di razionalizzazione strutturale e di concentrazione su un ridotto numero di siti produttivi. Analoghe misure erano state adottate - ma con maggior progressione temporale - dalla azienda operante

nel settore dell'ala rotante. Misure di razionalizzazione e accorpamento strutturale sono state pure realizzate nell'area dell'avionica.

Si tratta di un complesso di azioni di ristrutturazione e razionalizzazione che, senza negare quanto di valido è stato conseguito negli anni passati, fanno sì che il comparto si adegui alla sfida della nuova struttura di mercato. Purtroppo i costi sociali di tali misure sono, nel breve periodo, indubbiamente dolorosi ma pur tuttavia pongono le basi, nel medio/lungo periodo, per un rilancio dell'industria nazionale che non può non essere presente in questo settore trainante della tecnologia e che ovviamente deve posizionarsi in modo più equilibrato nel contesto dell'Unione Europea.

6) Una transizione epocale

Dopo la fine della guerra fredda, le incertezze del quadro internazionale non sono diminuite. L'avvenire dell'Europa, la sua posizione rispetto agli Stati Uniti e alla Russia, le relazioni con il Sud, l'ascesa dell'islamismo nell'area mediterranea, gli accresciuti rischi di proliferazione delle armi di distruzione di massa, l'aggravarsi della crisi del continente africano, nonché l'affermazione dell'Asia come importante polo di crescita economica, rappresentano soltanto talune delle tematiche più rilevanti con le quali veniamo a confrontarci alle soglie del terzo millennio.

Si tratta di un confronto particolarmente arduo ed impegnativo, che imporrà scelte strategiche coraggiose che comportano anche la necessità di privilegiare i settori più vitali e più progrediti, e quindi competitivi, sotto l'aspetto tecnologico.

In tale ottica - in coerenza con il perseguimento degli obiettivi del *Documento di Programmazione Economica e Finanziaria 1996-1998* del risanamento della finanza pubblica e della crescita stabile e non inflazionistica della spesa pubblica per riassorbire la disoccupazione e i crescenti squilibri territoriali e settoriali, nonché per la piena adesione dell'Italia alla terza fase della Unione economica e monetaria - è indispensabile evitare che la ricerca affannosa di nuove fonti di gettito e di nuovi tagli alle spese per contenere l'indebitamento, danneggi - tagliando le spese di investimento - le prospettive di crescita e le possibilità di avvicinare l'economia italiana alla produttività e al contenuto tecnologico dei Paesi più avanzati.

Occorre pertanto che la politica industriale e dei fattori produttivi - nel contesto del processo di integrazione europea, nonché nell'apertura delle economie dei Paesi dell'Est - privilegi, fra gli altri, i seguenti obiettivi primari:

- accelerare il processo di internazionalizzazione del sistema produttivo;
- sviluppare i settori a tecnologia avanzata che richiedono investimenti a redditività differita;
- concentrare le risorse umane e finanziarie nei settori strategici;

- accelerare l'allargamento della base produttiva nelle aree di specializzazione, nei limiti dettati dalla necessaria economicità delle gestioni, con una funzione di traino per l'intero sistema delle imprese.

In particolare - con riferimento ad un settore strategico prioritario quale quello aeronautico - non si potranno ignorare le forti concentrazioni tecnologiche esistenti nei vari bacini industriali.

Peraltro i profondi mutamenti strategici che si sono verificati in questi ultimi anni hanno sostanzialmente modificato il modello di sviluppo dell'industria aeronautica e, di conseguenza, impongono una redistribuzione di ruoli, nel cui ambito le industrie aeronautiche di ciascun Paese otterranno uno spazio oggettivamente concentrato nelle aree di eccellenza di ciascuna.

L'occupazione nell'industria aeronautica italiana dal 31.12.1990 al 31.12.1994 si è contratta da 50.700 a 35.000 addetti. La ragione principale della crisi è da ascrivere al contenimento strutturale, di lungo periodo, della domanda militare (il c.d. dividendo della pace) che - come evidenziato anche in ambito comunitario con lo studio del febbraio 1991: "Une industrie aéronautique européenne compétitive" - rappresentava invece mediamente i 4/5 del trasferimento di fondi pubblici al settore.

Il Ministro dell'Industria pro tempore aveva indicato, già nella relazione 1992 sullo stato dell'industria aeronautica, che il rilancio della stessa comportava un recupero di competitività delle produzioni civili.

La crisi di settore, oramai indiscutibile, rende quindi inevitabile una generale riconsiderazione degli obiettivi e una individuazione dei mezzi ragionevolmente idonei a conseguirli.

Le conseguenti linee di indirizzo che emergono da una puntuale analisi dello scenario nazionale ed internazionale risultano essere:

- a) ricerca di collaborazioni sistemistiche commisurabili alle capacità (economiche e tecniche) del Paese in modo da puntare ad effettive ricadute tecnologiche ad apprezzabili ritorni economici ed occupazionali;
- b) collaborazioni per sottosistemi in aree di nicchia tecnologica dove l'industria nazionale è competitiva per tecnologie e costi ed è quindi in grado di garantire validi e congrui ritorni economici;
- c) presenza nelle collaborazioni internazionali di produzioni militari high-tech/duali per non restare fuori dall'area nobile della tecnologia futura e mantenere il reticolo industriale necessario alla sicurezza minima del Paese;
- d) presenza, per quote minoritarie e senza concorso alla successiva commercializzazione, nelle iniziative commerciali internazionali che possono incrementare il carico di lavoro degli operatori nazionali;
- e) equilibrato orientamento in chiave europea delle priorità di scelta per le collaborazioni internazionali.

Nell'ottica delle indicazioni dinanzi illustrate occorre definire una specifica strategia volta a regolare in particolare questa **delicatissima fase di transizione**.

Una particolare considerazione va anche data alla **specificità natura "duale" delle tecnologie aeronautiche**. Caratteristica che porta ad una stretta interconnessione tra la produzione civile ed i sistemi di difesa, con la conseguenza che la base tecnologica di questo settore tocca sempre più intensamente le esigenze della sicurezza nazionale.

A tale riguardo - ferme restando le prerogative sovrane del Parlamento per la definizione di quello che sarà il nuovo "Modello di Difesa" - non si può sottacere che, nella effettuazione delle varie azioni di "Peace-Keeping" e "Peace-Enforcing" deliberate dei vari Organismi internazionali cui ha liberatamente aderito il nostro Paese, pragmaticamente è emersa la funzione prioritaria dei sistemi di difesa aeronautici per il mantenimento della pace.

7) I programmi più significativi per l'Italia

7.1 - Italo francese per una famiglia di biturbina ad elica per il traffico commuter ATR42-72

La situazione del programma ATR aggiornata al 30/4/95 è la seguente:

	OPZIONI	ORDINI FERMI	TOTALE	CONSEGNE
ATR 42	18	286	304	274
ATR 72	92	157	249	141
TOTALE	110	433	553	415

Le vendite totali segnano una leggera flessione rispetto al 30 aprile 1994 ma gli ordini fermi sono comunque aumentati (da 429 a 433); le consegne effettuate nel medesimo arco di tempo sono state 36. I risultati esposti evidenziano che il programma ha scontato nel corso del '94 le conseguenze degli incidenti registrati nel corso dell'anno, che hanno in certo senso bloccato la sostanziale ripresa commerciale registrata nel corso dell'anno precedente (allorchè erano stati acquisiti oltre 60 nuovi ordini e opzioni). Tuttavia la recente acquisizione di 9 ulteriori ordini fermi dimostra la rinnovata fiducia da parte degli operatori del trasporto regionale, giustificata del resto dal positivo esito delle numerose e severe prove cui il velivolo è stato sottoposto da parte delle autorità nordamericane.

In effetti sono sostanzialmente confermate le quote di mercato ATR sul piano mondiale (25% nella fascia 30-70 posti e addirittura il 50% se si fa riferimento alla fascia 40-70 posti) ed in particolare nell'area nordamericana che assorbe più del 40% di tutti gli ATR in servizio (170 ad oggi).

A favore della sostanziale conferma della posizione dell'ATR come leader nel trasporto regionale gioca l'affidabilità dimostrata in servizio dagli ATR 42 e ATR72. A tale riguardo i dati correnti (al 30/4/95) pongono in evidenza che i 415 velivoli consegnati hanno effettuato oltre 4.200.000 voli, per un totale di 3.530.000 ore, con una "Disponibilità Tecnica" (Dispatch Reliability, indice che si collega all'assenza di guasti/malfunzionamenti "significativi") superiore al 99%.

Sotto l'aspetto più specificatamente produttivo, i ratei di produzione programmati per il '95 sono pari a 4,3 serie/mese. Nel quadro di un forte rilancio della propria competitività nel quadro dei velivoli "regionali" il consorzio italo-francese di gestione del programma ATR ha già lanciato un modello potenziato e migliorato dell'ATR42 (la versione -500, che meglio si integra con l'ATR 72), la cui certificazione è in fase di completamento e la cui consegna è previsto che inizi nell'ultimo trimestre del corrente anno; il consorzio ha anche allo studio un velivolo di maggiore capacità (l'ATR82) che possa ampliare la gamma della famiglia consentendole di coprire più soddisfacentemente tutta la fascia tra 40 e 100 posti.

7.2 - Programma italo-britannico per lo sviluppo e l'industrializzazione delle varianti Civile/Utility con portellone posteriore, dell'elicottero medio da trasporto (persone e merci) EH-101

Nel corso dell'anno 1994 sono proseguite e si sono sviluppate tutte le attività previste dal programma globale di avanzamento del progetto EH101.

In particolare la messa a punto del progetto, le attività a terra e in volo sugli otto prototipi, sui banchi strutturali e l'integrazione con attività collaterali, quali quelle di ispezione, riconfigurazione e supporto tecnico, sono state principalmente rivolte all'ottenimento della certificazione della versione civile dell'elicottero.

La certificazione è stata conseguita in data 24 Novembre 1994, per quanto attiene al rilascio del certificato R.A.I. e C.A.A., ed in data 25 Novembre 1994 per quanto attiene alla certificazione statunitense F.A.A.. L'elicottero EH-101 è il primo al mondo ad ottenere il certificato di aeronavigabilità contemporaneamente da 3 enti certificatori.

Le ore di volo totali, accumulate dai prototipi di seguito indicati al 31.12.1994 erano 3.037,26 rispetto alle 2.237 raggiunte nel 1993. Si segnala, in particolare, che il livello di ore di volo è stato raggiunto nonostante la perdita del prototipo PP2 (21/1/1993). La situazione in dettaglio è illustrata nella seguente tabella:

XII LEGISLATURA - DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

Prototipo	Ore di volo effettuate
PP1 (Basico c/o Westland)	677,51
PP3 (Civile c/o Westland)	335,40
PP4 (Comm/Nav. c/o Westland)	437,35
PP5 (R.N. c/o Westland)	348,28
PP6 (M.M.I. c/o Agusta)	318,40
PP7 (Utility c/o Agusta)	364,55
PP8 (Civile c/o Westland)	361,18
PP9 (Civile c/o Agusta)	192,59

Anche le fasi di industrializzazione ed avviamento alla produzione delle versioni civile ed utility, che sono rappresentate da attività parallele ed integrate fra loro, sono proseguite nel corso dell'anno 1994 in linea con gli obiettivi globali del progetto.

La fase di industrializzazione, in particolare, è proseguita regolarmente ma con un più elevato livello di intensità operativa al fine di consentire il montaggio finale degli elicotteri. Le attività principali si sono concentrate su tutte le aree dell'elicottero (impianti, rotori e comandi rotanti, struttura e trasmissione) con significativi avanzamenti anche nel settore collegato ai processi e all'utilizzo dei materiali. Sono inoltre proseguite le attività connesse alla gestione della configurazione e all'organizzazione del sistema produttivo, nonché, gli approfondimenti per la preparazione del sistema di supporto logistico al prodotto.

Nel corso del 1994, da parte inglese vi è stata la conferma dell'ordine di 22 unità per la Air Force in versione Utility. Questo ordine si aggiunge alle 44 unità navali della Royal Navy, portando così a 66 macchine il totale dell'ordine da parte inglese. Si è dovuto registrare il ritardo, reiterato più volte, dell'ordine della Marina Militare italiana, che sembra poter essere perfezionato soltanto entro il 1995.

Sono proseguite le trattative con il Governo Giapponese per la fornitura di due macchine (Spedizione in Antartide), mentre le trattative con la Polizia di Tokyo (n. 1 macchina) sembrano di imminente conferma con previsioni di consegna nel 1998. E' continuata la fase prenegoziale in USA sia per requisiti Marines che per la Marina Militare e vi sono nuove prospettive, seguite congiuntamente da Agusta e Westland, per rispondere, con la versione "Cormorant" dell'EH 101, al riformulato requisito SAR del Canada, in ragione di un quantitativo di unità pari o vicino a quello originario delle 15 macchine.

Continuano le trattative con gli operatori off-shore mondiali, in particolare con gli operatori del Mare del Nord, mentre il settore "Commuter" è stato identificato quale nuova area di indagine per la versione civile. Questa area

di mercato dovrebbe riservare all'EH101 un campo di applicabilità finora quasi inesistente per macchine ad ala rotante.

Inoltre, numerose attività promozionali verso Paesi esteri, vengono svolte pariteticamente da Agusta e Westland, al fine di proporre la nuova macchina in risposta a differenti requisiti operativi. Rispetto ai concorrenti l'EH101 si pone in termini di superiore categoria sia per quanto attiene alla capacità di trasporto, al livello di sicurezza offrendo anche una serie vantaggi a livello di comfort.

7.3- Italo/statunitense per la partecipazione allo sviluppo del trigetto a fusoliera larga (wide-body)MD11

Le vendite complessive e quelle "definitive" valgono, quindi, rispettivamente l'85% e il 50% delle 350 unità poste complessivamente come obiettivo iniziale del programma. Alla stessa data le serie approntate da Alenia sono 144 per i pacchetti relativi ai pannelli di fusoliera.

Il rateo produttivo portato già a fine '93 a 1,5 serie/mese, si mantiene tuttora su questi livelli.

Peraltro la partecipazione della Alenia a questo programma è attualmente in corso di significativa ridefinizione, alla luce degli accordi - in parte già conclusi ed in parte in fase più che avanzata - che coinvolgono l'Alenia nella realizzazione di quasi tutta la fusoliera (aggiungendo ai pannelli centrali superiori, già prodotti, quelli inferiori nonché il nose e il tronco finale che porta il 3° motore).

	OPZIONI	ORDINI FERMI	TOTALE	CONSEGNE
MD 11	128	170	298	130
MD 11 COMBI	0	5	5	5

Si segnala che dei 130 aeromobili consegnati dalla divisione Douglas della MDD ben 28 sono nella configurazione da carico e il 15% degli ordini fermi (40 macchine) ottenuti dalla Douglas si riferiscono ad ulteriori versioni da carico.

7.4 - Programma DC10 - Trasformazione cargo

Questo programma avviato a fine '91 sulla base di un accordo con la Mc Donnell Douglas (casa costruttrice dei velivoli DC10) mirava a rispondere ad un orientamento del mercato verso la riutilizzazione di velivoli passeggeri tecnicamente validi ma solo parzialmente sfruttati per il trasporto passeggeri rispetto alla potenziale vita operativa. La disponibilità di macchine convertibili è stimata in 150-200 unità.

La crisi generalizzata del mercato aeronautico ha lungamente ritardato l'acquisizione di ordini; è però recente la conclusione di un accordo che porta alle Officine Aeronavali di Venezia (interamente controllata da Finmeccanica) la trasformazione di 6 DC10 da completare entro il '96 (in aggiunta ai 3 già consegnati, l'ultimo dei quali a marzo '95, con buone prospettive di un rilancio generale del programma (insieme ai 6 nuovi ordini - Potomac - sono state sottoscritte 6 opzioni). Il programma di produzione aggiornato conferma l'obiettivo complessivo di 80 "trasformazioni", sia pure su un più ampio arco di tempo rispetto alle previsioni d'avvio del programma (fino al 2008 anziché al 2005).

Recenti indagini di mercato confermano una crescente richiesta di aerei da trasporto di grande capacità con un incremento annuale della domanda attorno al 7%. Di conseguenza stime della Mc Donnell Douglas - confermate anche dalla Boeing - prevedono circa 600 aerei da trasporto da consegnare nel periodo 1996-2014 ed in questo contesto la trasformazione dei DC 10 - 10 e dei DC 10 - 30 dovrebbe rappresentare un mercato stimato fra i 5,7 ed i 7,6 MLD/\$.

7.5 - Programma B767

Al 30/4/1995 il portafoglio ordini Boeing registra un totale di 693 velivoli venduti mentre i velivoli consegnati alla stessa data sono 570. Il B767, quindi, mantiene una buona capacità di penetrazione nel mercato pure nella fase di crisi attraversata dal settore. Per quanto riguarda le consegne dei componenti dalla Alenia a Boeing, il totale delle serie complete trasferite al 30/4/95 è mediamente 590.

7.6 - A109 D/E "Sviluppo di motorizzazioni innovative ed industrializzazione delle configurazioni di un elicottero leggero biturbina"

Nel corso del 1994 è stato realizzato un primo prototipo ed avviata la realizzazione di un secondo elicottero allestiti rispettivamente con motori Allison e Pratt & Whitney.

Risultano completate le attività di studio e sviluppo della geometria degli ingombri richiesti per l'installazione dei motori, degli apparati e delle interfacce nonché la ottimizzazione della struttura del vano motori e della altre parti dell'elicottero.

E' stato inoltre avviato il ciclo di sperimentazione e di prove a terra ed in volo (per circa 59 ore di volo) per portare le nuove versioni di elicottero alla certificazione

7.7 - A139 "Sviluppo di un elicottero Civile/Utility per il trasporto di persone e materiali della classe 6 tonnellate bimotore"

A fine gennaio 1994 è stato firmato dalle società Agusta e Kamov il Memorandum of Agreement di collaborazione.

Sulla base di detto accordo, nel corso dell'anno 1994, sono proseguite le attività volte alla definizione e sviluppo del un nuovo elicottero nonché lo svolgimento dell'attività sperimentale per la riduzione dei rischi e le attività per lo sviluppo del nuovo sistema di comando e utilizzo di motori potenti e di nuova generazione.

Agusta e le società russe Kamov e U/UAZ hanno successivamente raggiunto l'ipotesi definitiva di accordo stipulando il Collaboration Agreement nel mese di aprile del 1995.

7.8 - Programmi motoristici della FiatAviazione

I risultati commerciali conseguiti per tali programmi al 31 dicembre 1994 sono:

Legge n. 808 - Art. 3a)**CF6 80-C2, E1, C2/Awacs**

I motori attualmente in servizio sono più di 1.700 ed hanno accumulato complessivamente oltre 18 milioni di ore di volo.

Nel 1994 l'azienda italiana ha consegnato complessivamente 207 unità nelle diverse configurazioni, che possono erogare una spinta da 52.000 a 67.500 libbre, mentre le previsioni di mercato indicano un ulteriore volume di vendita pari a 950 unità entro l'anno 2000.

V2500 - A5/D5

Nel 1994 sono stati certificati i velivoli: A 321 con motore V2500 A5 (inizio anno) e MD 90 con motore V2500 D5 (novembre 1994). Dal punto di vista delle vendite il programma continua ad incontrare un buon successo commerciale (l'A 321 è già entrato in servizio nel corso del 1994).

I motori attualmente consegnati dall'inizio del programma ammontano a 445 unità (di cui più di 80 nel solo 1994) ed hanno accumulato oltre 2 milioni di ore di volo, mentre l'ulteriore portafoglio ordini consiste in 455 ordini fermi e 588 opzioni.

CT7-6

Il turboalbero per elicotteri CT7-6, noto nelle applicazioni militari come T 700, continua a costituire - nell'accordo di coproduzione con General Electric - una delle più interessanti affermazioni della nostra industria in questo settore. Peraltro poiché i benefici a suo tempo concessi sono legati, sul piano dei rimborsi allo Stato, alla realizzazione dell'elicottero EH 101 il ritardo di quest'ultimo - difficoltà per le Forze Armate di lanciare il programma di acquisto per la MMI - hanno ritardato il piano di fornitura interno al nostro Paese.

Tutto ciò ha determinato un rallentamento delle attività con conseguente riarticolazione delle spese previste.

Dal punto di vista commerciale non sono state ancora consuntivate vendite.

Legge n. 808 - Art. 3b)

L'andamento commerciale dei programmi di produzione, oggetto dei benefici di questo capoverso, viene esaminato solo per quei motori che non sono stati oggetto di intervento preliminare nelle fasi di ricerca, sviluppo ed industrializzazione fino ad andata a regime della produzione (CF6-80, V 2500, T 700):

PW 2037

Dal punto di vista delle vendite il programma conta circa 800 motori venduti, di cui 48 unità nel corso del 1994, e di questi 671 sono in servizio ed hanno accumulato più di 6,7 milioni di ore di volo.

Entro il 2004 si prevede di raggiungere un volume complessivo di vendite pari a circa 360 ulteriori unità.

PW 4000

La versione potenziata PW 4168 per il velivolo A 330 è entrata in servizio nel corso del 1994, mentre la versione PW 4084 per il Boeing B 777 ha ottenuto il Type Certificate e la sua entrata in servizio è prevista nel corso del 1995.

Il motore in tutte le sue versioni ha superato le 1.470 unità vendute, di cui 185 sono state consegnate nel corso del 1994 e le ulteriori previsioni di vendita indicano il raggiungimento, entro l'anno 2000, di un volume complessivo di motori venduti pari ad ulteriori 1.200 unità.

7.9 - Programmi aeronautici della AERMACCHI

Il Dornier 328, che ha compiuto il primo volo il 6 dicembre 1991, ha ottenuto la certificazione al volo JAA il 15 ottobre 1993 e quella della FAA in 10 novembre 1993 ha effettuato la prima consegna commerciale - all'Air Engadina - il 21 ottobre 1993.

Nel 1994 la cadenza produttiva dell'AERMACCHI è stata di tre fusoliera al mese e nello stesso anno sono state prodotte complessivamente 37 serie della quota AERMACCHI (12% del valore dell'aereo) alle quali si è aggiunta la costruzione della fusoliera con pannelli provenienti da un altro socio della Dornier.

La partecipazione dell'azienda italiana prevista su 400 serie andrà a regime dalla 146 serie e vi è fondato motivo per ritenere che la Dornier stia concretamente esaminando la possibilità di affidare alla AERMACCHI anche la produzione dei pannelli di fusoliera attualmente prodotti da altro fornitore dell'Estremo Oriente e ritenuti non soddisfacenti.

Nel 1994 la situazione commerciale è la seguente: 76 ordini fermi (di cui ben 48 nel mercato statunitense) e 75 opzioni (di cui ben 65 si riferiscono al mercato del Nord America).

Le consegne di aeromobili completi (cumulate dall'inizio del programma) erano al 31 dicembre 1994 di 30 esemplari.

8) L'attività del Comitato ex-art.2 della legge 808/85

Il Comitato per il triennio 1992-1994, prima della riforma degli organi collegiali dello Stato, di cui si dirà in seguito, era così composto:

Presidente il Ministro dell'Industria, Commercio e Artigianato o un Sottosegretario da lui delegato:

- in rappresentanza del Ministero dell'Industria il Prof. Giuseppe Ammassari, membro effettivo. Dr. Alfredo Cuzzoni, membro supplente;
- in rappresentanza del Ministero Affari Esteri Amb. Enrico Pietromarchi, membro effettivo, Min. Plenipotenziario Vittorio Tedeschi, membro supplente;

- in rappresentanza del Ministero della Difesa Gen.le di B. Giuseppe Fraticelli, membro effettivo, Col. Pilota Vitantonio Caponio, membro supplente;

- in rappresentanza del Ministero del Commercio con l'Estero D.ssa Irena Dabrowska, membro effettivo, Dr. Vincenzo Montenero, membro supplente;

- * in rappresentanza del Ministero delle Partecipazioni Statali Dr. Mario Oliva, membro effettivo, Dr. Fernando Callea, membro supplente;

- in rappresentanza del Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica e Tecnologica, Prof. Luciano Guerriero, membro effettivo, Prof. Carlo Buongiorno, membro supplente;

- ** in rappresentanza del Ministero per gli Interventi Straordinari per il Mezzogiorno D.ssa Anna Celsan, membro effettivo, D.ssa Anna Pascoli, membro supplente;

in qualità di esperti (art.2, 1°c. L. 808/1985) di qualificata esperienza e non legati da rapporti di dipendenza o partecipazione a consigli di amministrazione di aziende nel settore sono stati nominati:

- Prof. Franco Persiani, Università di Bologna;
- Prof. Carmine Golia, Università di Napoli;
- Prof. Carlo Roma, Università di Roma

in qualità di Segretario del Comitato il Primo Dirigente del Ministero dell'Industria Dr. Antonio Vittori.

* A seguito del DPR 28 maggio 1993 (in G.U. 31 maggio 1993) le funzioni del disciolto Ministero delle Partecipazioni Statali sono, per quanto riguarda la partecipazione a Consigli e Comitati, attribuite al Ministero dell'Industria.

** A seguito del D.Lgs. 3 aprile 1993, n.96 (in G.U. 5 aprile 1993), art.5 gli adempimenti per il controllo e la concessione delle agevolazioni alle attività produttive, già dell'Amministrazione per gli Interventi Straordinari nel Mezzogiorno, sono trasferiti al Ministero dell'Industria.

Il Comitato ha tenuto una riunione, il 4 agosto 1994, per l'esame di programmi di sviluppo a valere sull'art.3, 1° comma, lett. a, della L.808/85. Nel corso della tale riunione ha deliberato quindi l'ammissibilità dei seguenti programmi:

AZIENDA	PROGRAMMA	VALUTAZIONE
AERMACCHI	<i>DORNIER 328 LC.</i>	elevato
AERMACCHI	<i>DORNIER 328</i>	elevato
AGUSTA	<i>A 109</i>	elevato
AGUSTA	<i>A 139</i>	elevato
FINMECCANICA/ALENIA	<i>CARENATURE PW 4000</i>	medio
FINMECCANICA/ALENIA	<i>AIRBUS A 321</i>	elevato
FINMECCANICA /ALENIA	<i>BOEING B777</i>	elevato
FINMECCANICA/ALENIA	<i>ATR 42-500</i>	elevato
FINMECCANICA/ALENIA	<i>FALCON 2000</i>	elevato
IAM/RINALDO PIAGGIO	<i>TURBOMOTORE 322</i>	medio
FIATAVIO	<i>TURBOFAN GE 90</i>	elevato
FIATAVIO	<i>TURBOFANS PW 4000</i>	elevato
FIATAVIO	<i>TURBOFANS CF 680</i>	elevato
FIATAVIO	<i>AVMA</i>	non ammissibile

L'onere relativo ai suddetti programmi è posto a carico del 1° limite di impegno previsto dai commi 4, 5 e 6 dell'art.6 ("Interventi per la razionalizzazione, ristrutturazione e riconversione produttiva dell'industria bellica") della legge 19 luglio 1993, n. 237 recante: "Interventi urgenti in favore dell'economia".

In ordine al citato art.6 della L.237/93, corre l'obbligo di sottolineare che si è trattato di un provvedimento organico orientato ad un primo sostegno, sia diretto (commi 1-3 e comma 10) sia indiretto (commi 4-9 che incidono sulla struttura di supporto industriale della Difesa), alla nuova articolazione della Difesa nazionale.

Ciò a maggiore precisazione di quanto indicato in premessa in ordine agli stanziamenti disposti in favore della L.808/95 successivamente alla dotazione finanziaria iniziale.

Successivamente, nell'ambito dei provvedimenti volti alla razionalizzazione delle strutture e del funzionamento delle Pubbliche Amministrazioni, previsti dalla Legge 24 dicembre 1993, n.537, recante: "Interventi correttivi di

Ciò a maggiore precisazione di quanto indicato in premessa in ordine agli stanziamenti disposti in favore della L.808/95 successivamente alla dotazione finanziaria iniziale.

Successivamente, nell'ambito dei provvedimenti volti alla razionalizzazione delle strutture e del funzionamento delle Pubbliche Amministrazioni, previsti dalla Legge 24 dicembre 1993, n.537, recante: "Interventi correttivi di finanza pubblica" - nella parte riguardante il riordino dei Comitati Interministeriali e la soppressione di organi collegiali dello Stato - il legislatore ha provveduto anche ad uno **snellimento delle procedure decisionali** connesse con la L.808/85.

In particolare i compiti attribuiti, nella materia in questione, al CIPI - a seguito della soppressione di quest'ultimo - sono stati, con DPR 20 aprile 1994, n.373, assegnati al CIPE per quanto riguarda: " la formazione degli indirizzi ed obiettivi generali per lo sviluppo dell'industria aeronautica di cui all'art.4 della L.808/85" ed al Ministro dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato per quanto concerne la: "ammissione di progetti alle agevolazioni di cui all'art.3 della L.808/85".

Conseguentemente, il Comitato previsto dall'art.2 della L.808/85 è stato, con DPR 9 maggio 1994, n.608, snellito nel numero dei componenti in coerenza con criteri fissati dal legislatore nella L.537/93, così come esplicitati nell'art. 4 del citato regolamento di attuazione.

In ottemperanza alle nuove norme richiamate è attualmente in corso di perfezionamento il provvedimento riguardante la composizione del nuovo Comitato.

9) Linee di Indirizzo

Come indicato in precedenza, l'industria aeronautica sta attraversando un cambiamento epocale particolarmente traumatico e contraddistinto da una crisi profonda ed ampiamente diffusa.

Come già indicato nella relazione dello scorso anno, i principali bacini di crisi debbono essere individuati nell'area di Torino (Alenia, produzioni militari e Fiat Aviazione, motori), nell'area di Varese (Aermacchi, SIAI Marchetti negli aeromobili ed Agusta per gli elicotteri), nell'area di Roma e Firenze (Alenia, Elettronica, Galileo, S.M.A. ed altri per l'avionica di bordo), nell'area di Napoli (Alenia per le produzioni civili e per gli aerei da trasporto G222).

Per la sua profondità la crisi colpisce anche altri centri minori dell'industria aeronautica (Genova, Savona, Venezia, Ronchi dei Legionari, Latina, Frosinone, Benevento, Brindisi). Particolarmente grave si è confermata la crisi della I.A.M. Rinaldo Piaggio di Genova posta in regime di "Legge Prodi" con D.M. del 28 novembre 1994. Proprio per conservare, nei limiti concessi dal rispetto della par condicio creditorum, le capacità acquisite dall'azienda in taluni dei settori nei quali operava sono stati nominati tre Commissari per la gestione straordinaria. Gestione straordinaria che in buona parte riguarda

interessi primari della operatività delle Forze Armate nazionali e di conseguenza pone gli interventi specifici nell'area di tutela della sicurezza nazionale delineata dall'art. 223, comma 1, lett. b) del Trattato di Roma del 25 marzo 1957.

Sempre più grave sta divenendo la situazione degli equipaggiatori, che rappresentano il tessuto connettivo essenziale per una ripresa del settore, penalizzati dalla riduzione delle commesse pubbliche alle grandi aziende. In questo contesto l'approvvigionamento all'estero di componenti ed equipaggiamenti essenziali diviene una necessità oggettiva per l'AMI ma ad esso consegue che qualsiasi ripresa corre il rischio di essere trasferita in commesse estere se non verranno adottati solleciti provvedimenti a sostegno delle PMI del settore degli equipaggiamenti

Come detto, il modello economico che vedeva l'industria aeronautica sostanzialmente finanziata dall'utente militare è oramai superato. Di conseguenza si impone la necessità di trovare un equilibrio che ponga come obiettivo primario quello di un efficientamento delle produzioni, necessario per riconquistare un mercato dove le decisioni finali vengono prese sulla base del rapporto prezzo/qualità.

La stessa legge 808/1985 che, dal momento in cui si sono resi evidenti i contraccolpi della caduta del muro di Berlino sulla domanda militare, è stata indirizzata ad operare in una funzione preminente anticongiunturale **deve essere ora ricondotta alla sua funzione originale.**

Ovviamente il ritorno agli obiettivi indicati, dal piano di settore (approvato con la delibera CIPi del 21 maggio 1981) e dal 1°c. dell'art.1 della legge 808/1985 deve avvenire tenendo conto della duplice esigenza:

- limitare gli obiettivi di intervento partecipando a programmi significativi compatibilmente con le risorse finanziarie disponibili;
- non disperdere un patrimonio di personale alta qualificazione tecnica "creato" nell'ultimo decennio.

Il processo di razionalizzazione strutturale e di efficientamento avviato dalle aziende capofila sta ora trovando un adeguato ed organico sostegno governativo, che secondo le linee di indirizzo illustrate nel precedente capitolo 5, risponde alle finalità del:

- consolidamento, a breve, di una struttura industriale in profonda crisi;
- rilancio del settore, su programmi aziendali selettivamente valutati, in una logica di strategia di sistema nella quale inserire quella d'impresa.

Il piano così delineato intende, cambiando la filosofia applicativa della legge:

- promuovere la specializzazione delle aziende su linee di attività (programmi d'azienda) che s'inquadrino in una delle seguenti logiche;

XII LEGISLATURA - DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

- favorire lo sviluppo di progetti, purché in aree di alta tecnologia duale, necessari alle esigenze prioritarie delle FF.AA.;
- promuovere la partecipazione a progetti tecnologicamente / industrialmente significativi, in area comunitaria, basati sul cofinanziamento;
- conservare programmi, in via di deroga, da attuare in ambito internazionale extra-comunitario purché diretti a consolidare e/o ampliare aree di mercato significative dell'industria nazionale.

Ne scaturisce **una strategia, finalizzata a gestire** questa delicatissima **fase di transizione**, che viene necessariamente impostata su due fondamentali criteri:

- necessità di superare, per la individuazione delle priorità di impiego delle risorse, le indicazioni derivanti dai rapporti storici preesistenti fra i protagonisti industriali;
- opportunità di lanciare un programma di intervento articolato su un biennio di prova (1995-96) che ponga le fondamenta della nuova struttura di settore: fondamenta da confermare o correggere - sulla base dell'evidenza oggettiva - nel successivo quadriennio di consolidamento del programma (1997-2000).

Questo piano muove da una precisa filosofia di intervento che è quella di mantenere, nella fase di transizione (1995/1996) quei livelli dimensionali dell'industria aeronautica al di sotto dei quali non sarebbe più possibile individuare la "massa critica" del settore aeronautico. La stessa filosofia presuppone, per il successivo quadriennio (1997/2000) una regolarità di flussi di alimentazione finanziaria che tenga conto degli effettivi miglioramenti tecnologici e di posizionamento internazionale delle aziende verificabili dall'andamento dei progetti.

In tal modo l'impegno finanziario dello Stato potrà trovare il necessario momento di verifica che è non solo quello di prevenire ulteriori ricadute negative sul sociale ma anche quello di riscontrare oggettivamente il miglioramento di una struttura di ricerca, sviluppo e produzione che - seppure in larga parte valida nel diverso ed ormai finito contesto politico/economico - oggi appare superata dall'evolvere dei tempi e che a tale evoluzione deve tornare a raccordarsi onde giustificare l'entità degli interventi che richiede.

La rilevanza strategica dell'industria aerospaziale è stata più volte ribadita in diverse occasioni da parte dei Paesi industrialmente più avanzati, al riguardo i documenti formali di maggior rilievo sembrano essere:

- per l'Italia la delibera CIPI del 21 maggio 1981 recante il: " Programma finalizzato per l'industria aeronautica" con la quale furono stabiliti i principi per il consolidamento e lo sviluppo dell'industria aeronautica italiana che portarono all'emanazione della L. 808/1985;

- per l'Unione Europea, Comunicazione della Commissione sull'industria aeronautica europea (Com (92) 164 e le conclusioni del Consiglio (17.6.92), dove si afferma "l'importanza, per l'insieme dell'economia e per l'aspetto strategico della tecnologia europea, di un'industria aeronautica forte, dinamica e competitiva";
- per gli USA l'US ITC Report "Global Competitiveness of US Advanced - Technology Manufacturing Industries", (agosto 1993), afferma che l'industria aerospaziale è "una forza chiave per l'evoluzione della tecnologia e dello sviluppo economico degli USA" ed è "critica per il futuro economico degli USA". Parimenti il Governo USA, nel "Technology for Economic Growth President's Progress Report" (novembre 1993), nel fissare il ruolo di sostegno del Governo, e stabilire misure di sostegno alla tecnologia (es. NASA), riconosce all'industria il ruolo di leader in termini di innovazione e crescita economica.

I PRINCIPALI TESTI NORMATIVI IN MATERIA

Deliberazione CIPI 21 maggio 1981 (in G.U. 160 del 12 giugno 1981)

Approvazione del programma finalizzato per l'industria aeronautica

Legge 24 dicembre 1985, n° 808 (in G.U. 5 dell'8 gennaio 1986)

Interventi per lo sviluppo e l'accrescimento di competitività delle industrie nel settore aeronautico

Legge 4 giugno 1991, n. 181 (in G.U. 141 del 18 giugno 1991)

Disposizioni per il rifinanziamento di interventi in campo economico

Deliberazione CIPI del 28 dicembre 1993 che aggiorna e modifica la precedente del 15 aprile 1986 (in G.U. 87 del 15 aprile 1994)

Direttive per interventi nel settore aeronautico ai sensi dell'art.4, 1° c. della Legge 808/1985

D.M. 18 giugno 1986 del Ministero dell'Industria, Commercio ed Artigianato (in G.U. 270 del 20 novembre 1986)

Determinazione delle modalità e procedure per la presentazione delle domande per l'ammissione ai benefici previsti dall'art.3 della Legge 24.12.1985 n.808

D.M. 7 febbraio 1987 del Ministero del Tesoro (in G.U. 84 del 10 aprile 1987)

Condizioni, modalità e tempi dell'intervento del Mediocredito centrale nelle operazioni finanziarie previste dalla Legge 24.12.1985 n.808

D.M. 18 febbraio 1988 del Ministero del Tesoro (in G.U. 75 del 30.3.1988)

Assunzione da parte del Mediocredito centrale dell'intero onere agevolato della esportazione di due velivoli ATR 42 in Etiopia.

D.M. 16 febbraio 1990 n. 206 (in G.U. 177 del 31.7.1990)

Criteri per le erogazioni dei contributi in conto interesse di cui all'art. 3, 1° c., lett. b)

Legge 19 luglio 1993, n.237, art. 6 commi 4-6. (in G.U. suppl. ord. al n.203 del 30 agosto 1993)

Rifinanziamento degli interventi di cui all'art. 3, 1° c., lett. a) della Legge 24 dicembre 1985 n. 808 mediante limiti di impegno.

D.L. 23 settembre 1994 n. 547 convertito in Legge 22 novembre 1994 n.644 (in G.U. n. 274 del 23 novembre 1994) artt. 2 commi 6-7-7bis, art. 2bis, art. 2ter

Ulteriore rifinanziamento degli interventi di cui all'art. 3, 1° c., lett. a) della Legge 24 dicembre 1985 n. 808 mediante limiti di impegno, e modifica della disciplina di erogazione dei fondi.

Normativa non pubblicata

DD.MM. del Ministero dell'Industria, Commercio ed Artigianato 4 febbraio 1987 registrato alla Corte dei Conti il 13.3.1987)

Criteri generali per la determinazione dei benefici ex art.8 della Legge 808 del 24.12.1985

30 novembre 1987 registrato alla Corte dei Conti l'8 gennaio 1988)

Criteri generali per i tempi e modalità di erogazione del finanziamento ex art.8 della Legge 808 del 24.12.1985

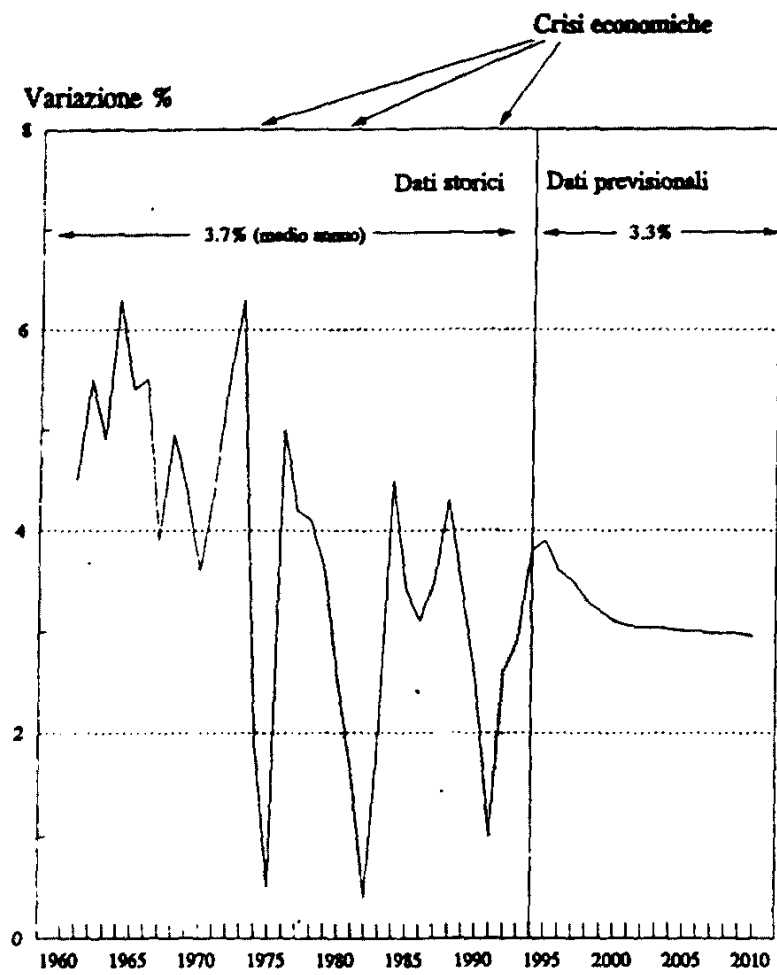
14 marzo 1988 (registrato alla Corte dei Conti il 20.07.1988)

Criteri generali per modalità e tempi di erogazione, condizioni e modo di restituzione dei finanziamenti ex art. 3, lettera a) della Legge 808 del 24.12.1985

(TAB. 1)

Crescita economica mondiale

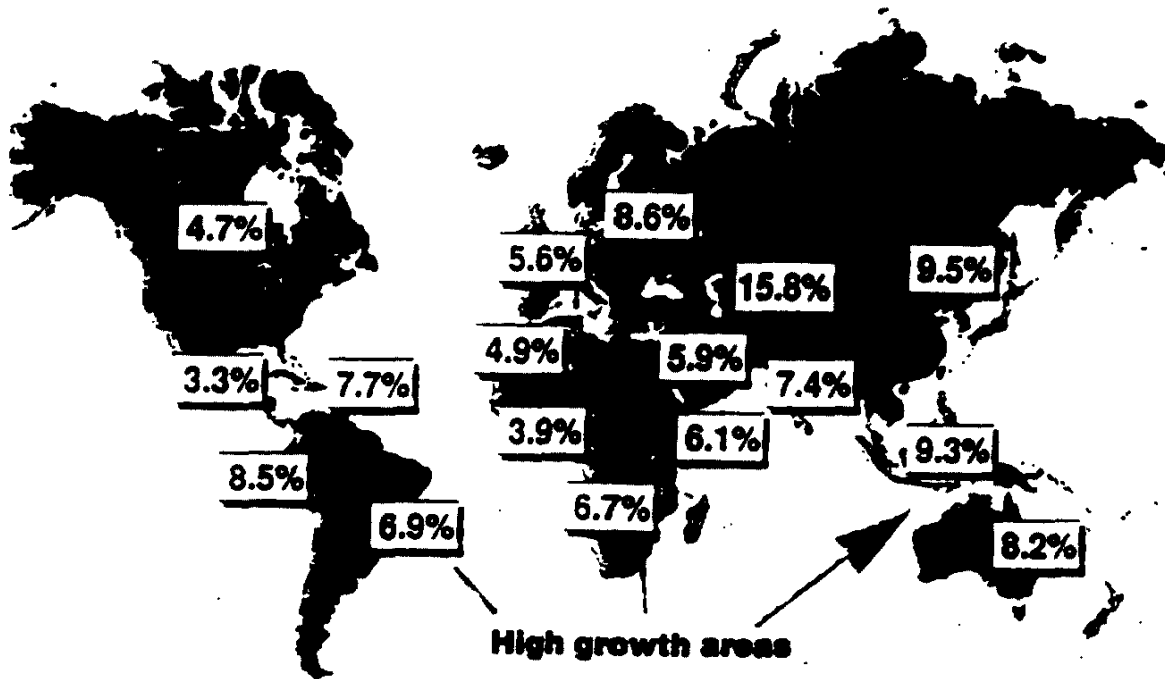
PIL in termini reali



Fonte: Boeing

(TAB. 2)

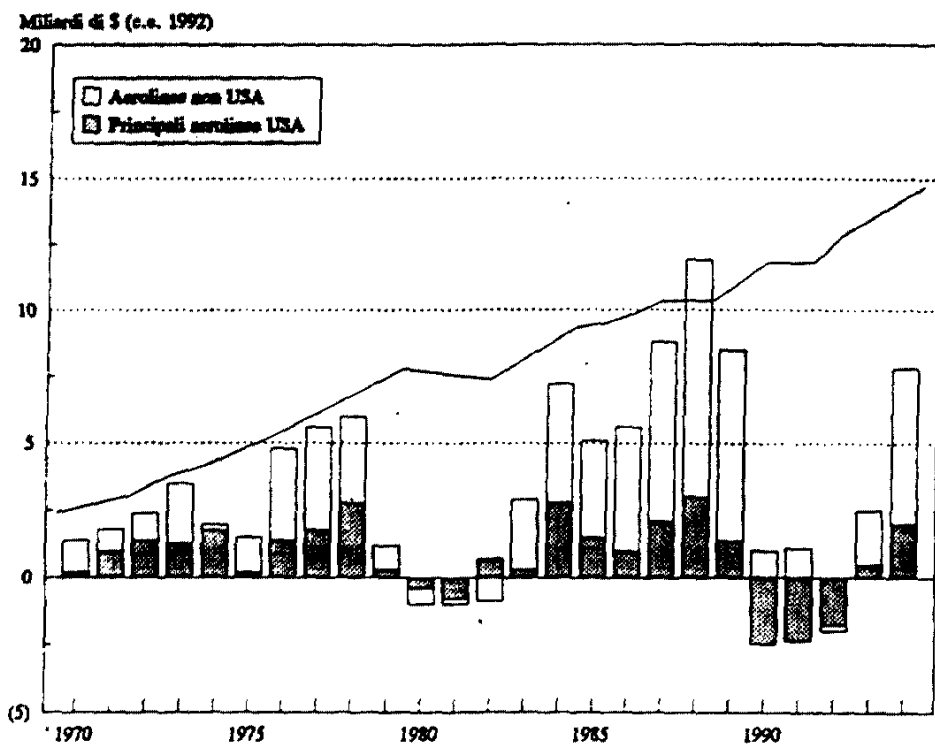
**World regions - Average annual growth
(scheduled passengers) 1994-98**



Source: International Air Transport Assn.

(TAB. 3)

Risultati operativi aerolinee

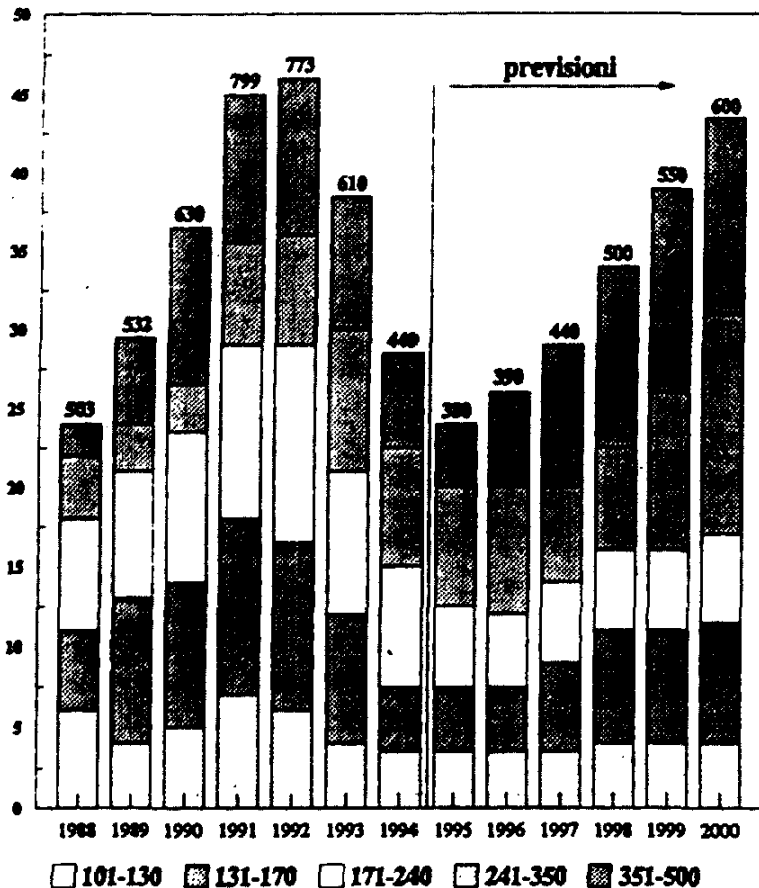


Fonte: Boeing

(TAB. 4)

Consegne velivoli commerciali (capacità > 100 pax)

MLD 8 (art. 94)



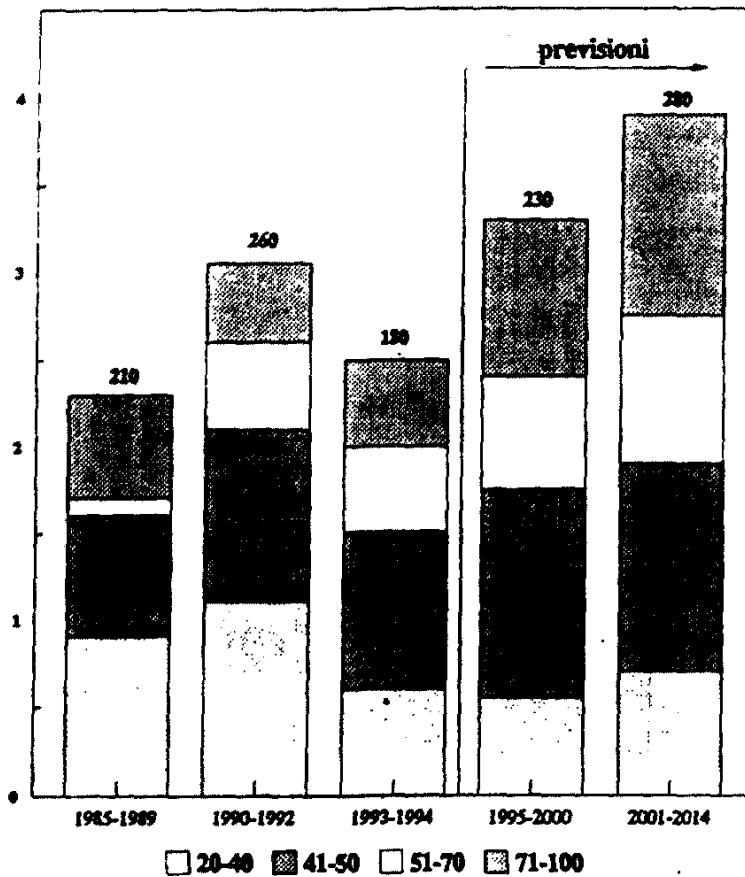
NB: I numeri sulle barre indicano le quantità

Fonte: aziende

(TAB. 5)

Consegne velivoli regionali (capacità 20-100 pax)

MLD 3 (l.n. '90)



NB: I numeri sulle barre indicano le quantità

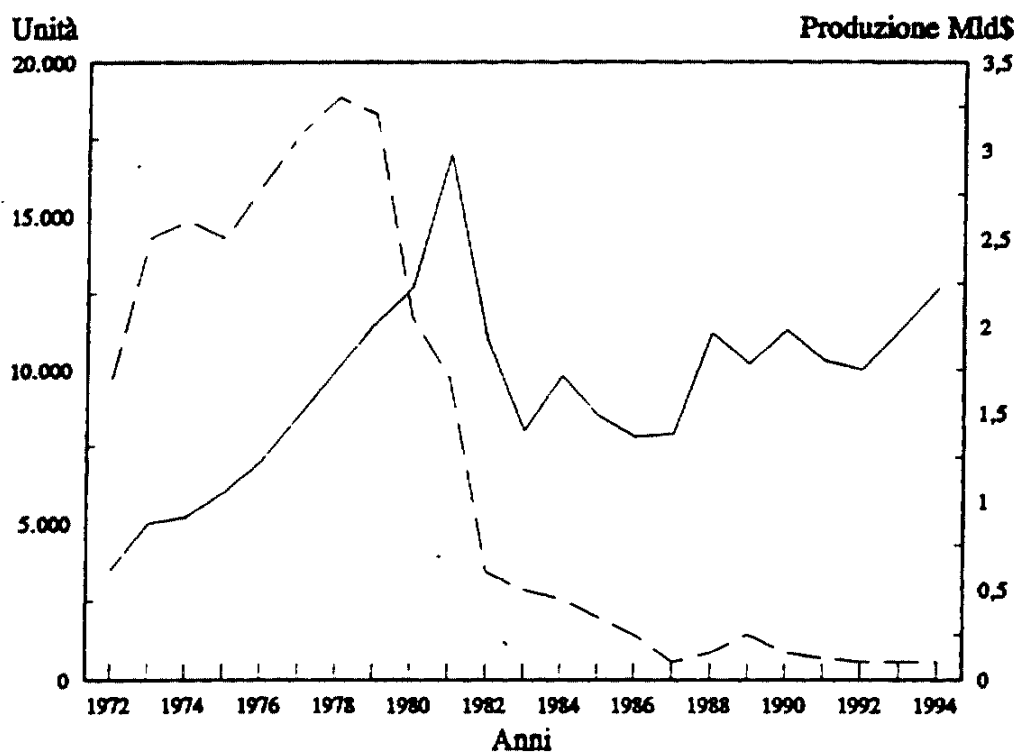
Fonte: aziende

(TAB. 6)

Aviazione generale USA

Consegne e produzione

1972-1994



Produzione Consegne

Fonte: GAMA (General Aviation Manufacturers Association)

(TAB. 7)

Numero di addetti nelle maggiori imprese aerospaziali

Stato	Azienda	1990	1991	1992	1993	1994
USA	Boeing	161700	159100	148600	134400	119400
USA	MDC	121190	109123	87377	70016	65760
USA	Martin Marietta	62000	59900	55700	92000 \	
USA	Lockheed	73000	72300	71700	83500 /	173000 Lockheed/Martin
F	Aerospatiale	42701	43287	46110	43913	39556
UK	BAC	129100	115700	102500	87400	46500
D	Daimler-Benz Aerospace	61276	83605	81872	86086*	75581
EUROPA		483972	449010	409499	370000**	345000**
USA		897400	836800	758100	665700	586800

Fonti: bilanci aziendali, CEE, AIAA

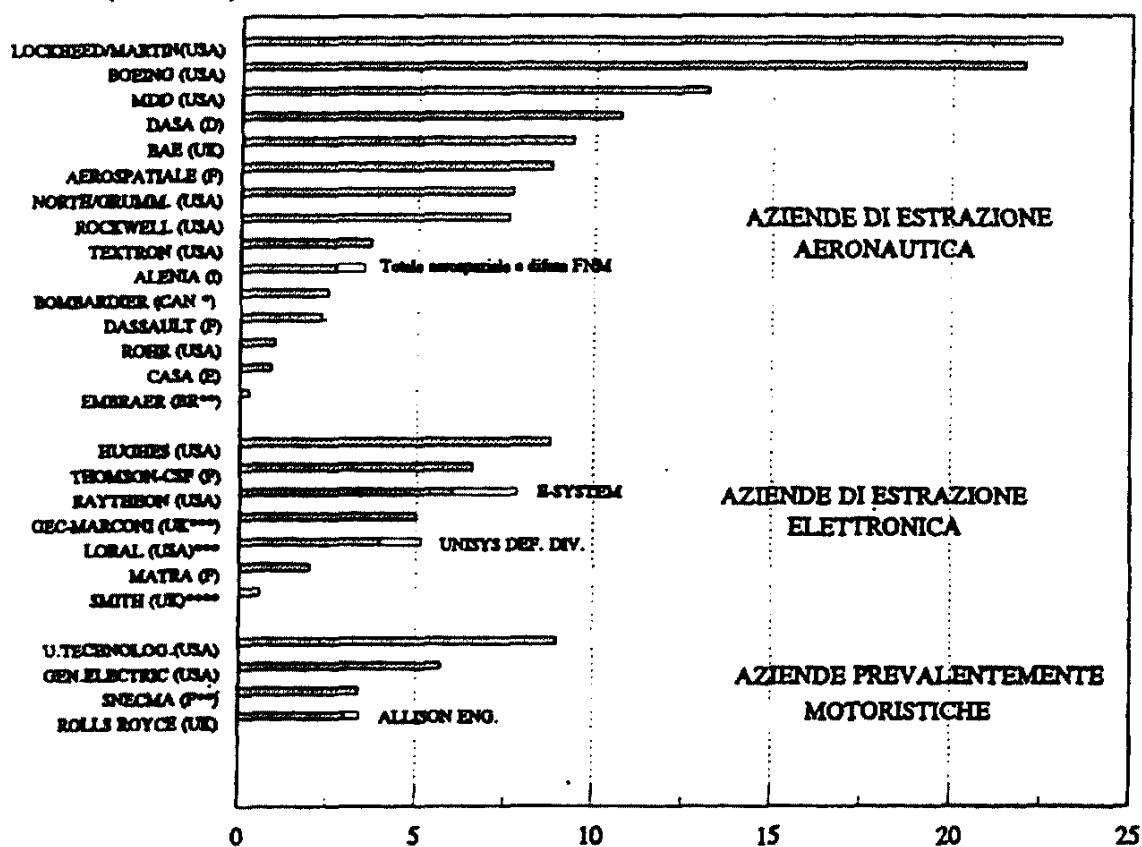
* Acquisizione Fokker

** Stima

(TAB. 8)

DIMENSIONI E CONCENTRAZIONI DELLE PRINCIPALI AZIENDE AEROSPAZIALI

Fatturato (\$ MLD '94)



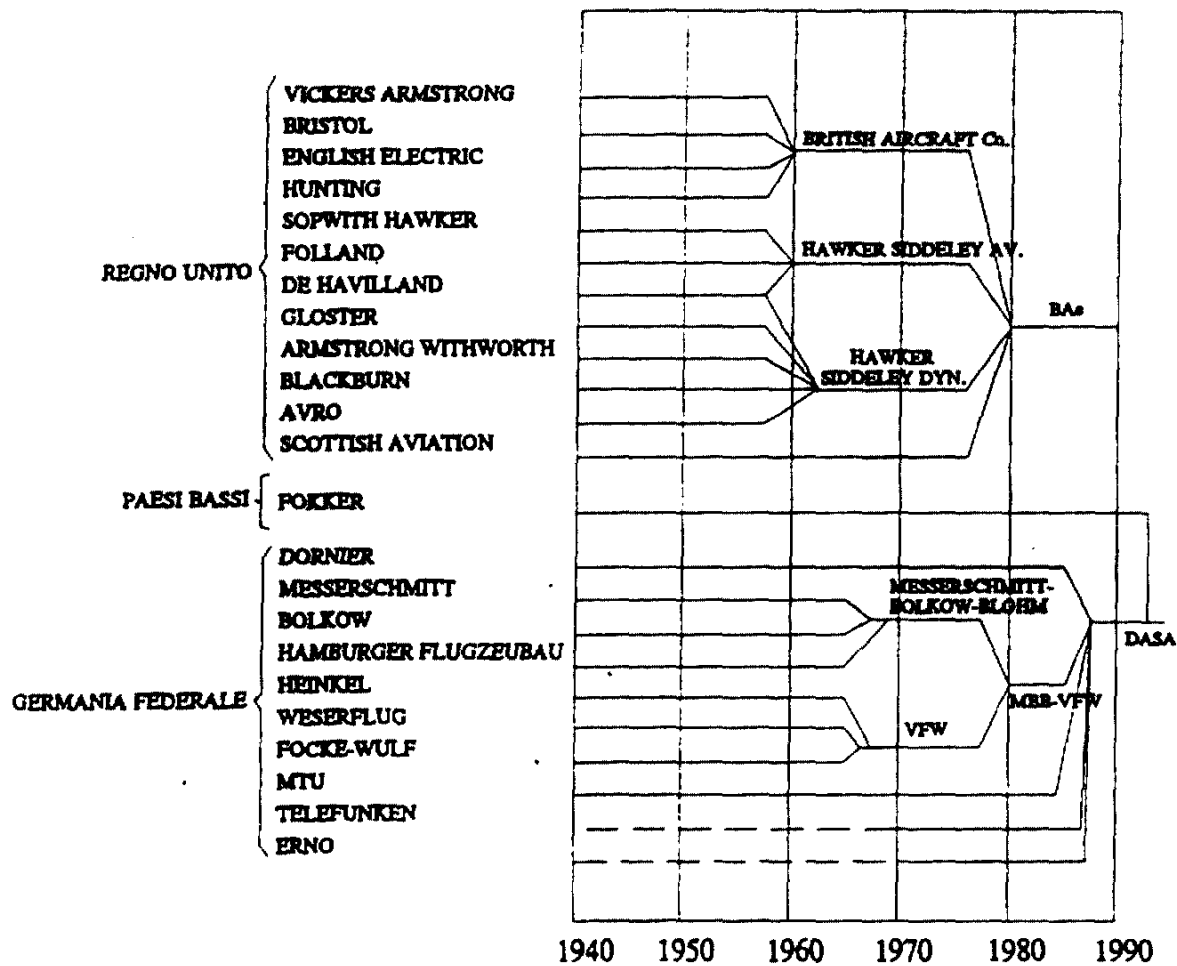
(Sono escluse le attività non aerospaziali dei gruppi diversificati)

- (*) Esercizio chiuso al 31.1.95
 (**) Dati 1993
 (***) Esercizio chiuso al 31.3.94
 (****) Esercizio chiuso al 31.7.94

Fonte: analisi bilanci

(TAB. 9)

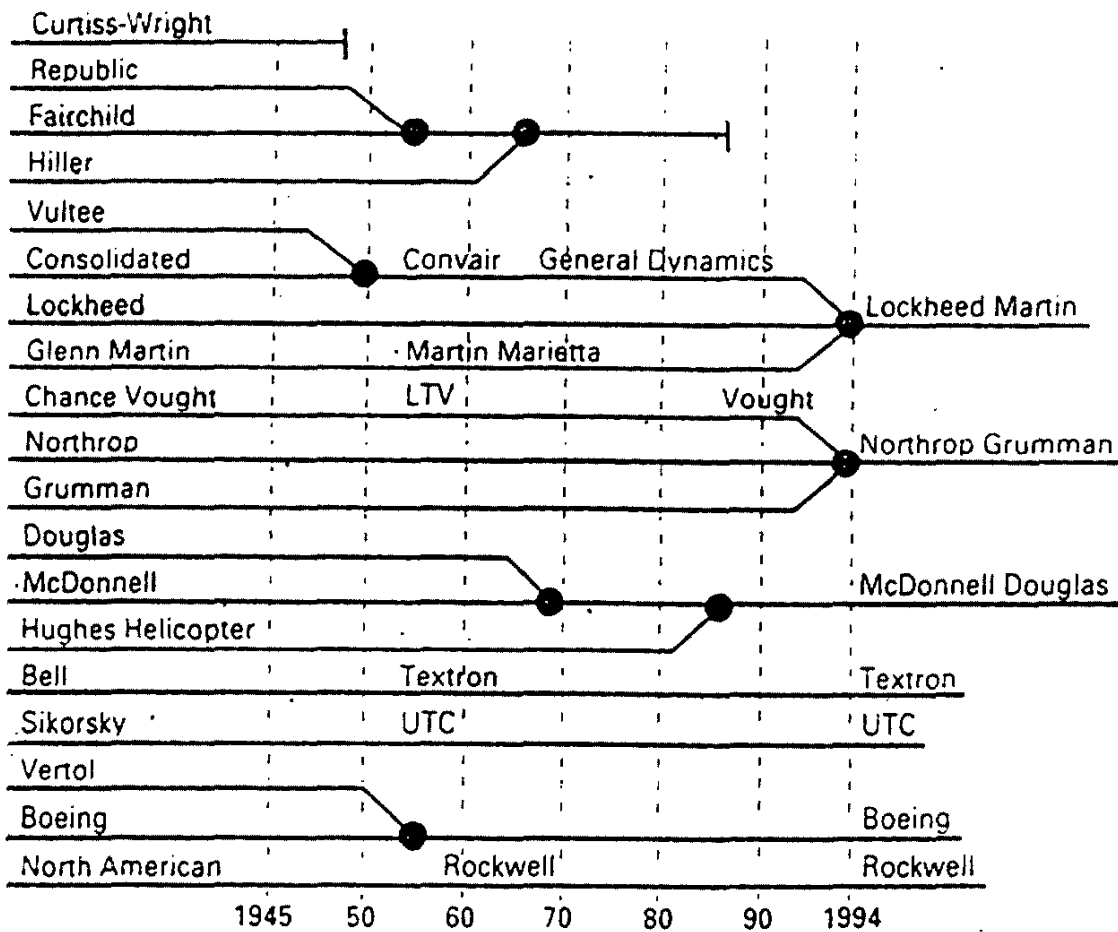
ESEMPI DI CONCENTRAZIONI NAZIONALI DI AZIENDE AEROSPAZIALI EUROPEE



Fonte: Unione Europea

(TAB. 10)

ESEMPI DI CONCENTRAZIONI DI AZIENDE AEROSPAZIALI USA



Fonte: stampa USA

(TAB. 11)

Evoluzione Bilancio Difesa (1989-1995)
(Lmld c.e. correnti)

ANNO	TOTALE BILANCIO (a)	FUNZIONE DIFESA		AMMODERNAMENTO	
			% su (a)		% su (a)
1989	22467	17456	77.7	4812	21.4
1990	23155	17829	77.0	4288	18.5
1991	24466	18216	74.5	3720	15.2
1992	24817	17768	71.6	3631	14.6
1993	25586	18136	70.9	3607	14.1
1994	26567	18480	69.6	3158	11.9
1995	25842	18276	70.7	3123	12.1
Variazione % 1989-1995	13.1	4.5		-54.1	

Fonti e nota metodologica:

Bilanci della difesa assestati (1989-94).

Bilancio di previsione 1995 approvato (12/95) e Manovra Dini (30.3.95).

Funzione Difesa: bilanci di previsione più variazioni.

Ammodernamento: Capitoli 4011, 4031, 4051, 7010, 7012.

(TAB.12)

OCCUPAZIONE 1981-1994 (unità)

Anno	Totale	Operai	Impiegati e Dirigenti
1981	42000	24500	17500
1982	42600	24200	18400
1983	42400	23900	18500
1984	42700	23400	19300
1985	43300	22700	20600
1986	44500	22500	22000
1987	47000	22800	24200
1988	49500	23600	25900
1989	50500	24200	26300
1990	50700	24100	26600
1991	47000	21800	25200
1992	42000	18800	23200
1993	37000	16400	20600
1994	35000	15000	20000

Fonte: Relazioni annuali dell'Associazione Industrie Aerospaziali

