

21

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 20 DICEMBRE 1989

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE BIAGIO MARZO

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 10.

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

Audizione del presidente, dottor Arsenio Rossoni, e dell'amministratore delegato, dottor Giuseppe Bono, dell'Aviofer Breda.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione del presidente dell'Aviofer Breda, dottor Arsenio Rossoni, e dell'amministratore delegato, dottor Giuseppe Bono, nel quadro dell'indagine conoscitiva sull'internazionalizzazione delle partecipazioni statali in rapporto all'evoluzione dei mercati mondiali, coordinata dall'onorevole Pumilia.

Do la parola al dottor Rossoni.

ARSENIO ROSSONI, Presidente dell'Aviofer Breda. L'Aviofer Breda è la finanziaria dell'EFIM per i settori aerospaziale, ferroviario ed autobus.

Il capitale sociale della finanziaria, pari a 520 miliardi, è controllato al 100 per cento dall'EFIM attraverso la MCS (per il 99,95 per cento) e la finanziaria Ernesto Breda (per lo 0,05 per cento).

L'Aviofer è presente in modo significativo nelle regioni del Mezzogiorno (5.966 unità, pari al 41 per cento dell'occupazione complessiva) in cui opera con sei insediamenti produttivi (su un totale di sette) del settore ferroviario e con quattro del settore aeronautico. Per adeguamenti impiantistici di tali insediamenti sono previsti per gli anni 1989-1992 investimenti per 235 miliardi (188 per il settore aeronautico e 47 per quello ferroviario).

Il settore aerospaziale, che fa capo alla società Augusta, controllata quasi al 100 per cento, svolge la propria attività nei comparti elicotteri, aeroplani e sistemi aerospaziali e si presenta a livello internazionale con le seguenti caratteristiche: rilevanti oscillazioni della domanda; tendenza, così come in molti altri settori ad alta tecnologia, ad una sempre più elevata internazionalizzazione (collaborazioni, *joint ventures*) a causa degli elevati costi di ricerca e sviluppo e della necessità di allargamento della base di mercato; crescente interesse di industrie di altri settori per l'aerospazio, con acquisizioni di partecipazioni in aziende aerospaziali (la Daimler acquisisce MTU, Dornier, MBB; la Chrysler acquisisce la Gulfstream; la Textron la AVCO, eccetera); aumento progressivo dei paesi aventi capacità industriali nei vari livelli di attività (sistemisti di prodotti complessi, sistemisti di prodotti meno complessi, componentistica e così via); mercati ed industrie nazionali fortemente protetti, sia per la predominanza della domanda pubblica militare e civile governativa, sia per l'interesse strategico per le tecnologie del settore.

È altresì importante sottolineare che la penetrazione commerciale è sempre più connessa, oltre che alla validità del prodotto, alla concessione di compensazioni ed alla disponibilità di finanziamenti agevolati a medio e lungo termine; che cresce il ruolo e il peso della componente elettronica sul valore complessivo del velivolo, in particolare quello militare; che si registrano ottime prospettive di sviluppo per le produzioni destinate al mercato civile, meno favorevoli per quelle militari.

La struttura dell'offerta del settore aerospaziale, ossia l'insieme di aziende che concorrono alla realizzazione del prodotto velivolo (aereo, elicottero, eccetera) si articola in due raggruppamenti strategici fondamentali. Il primo è costituito da un numero relativamente piccolo di aziende, cosiddette sistemistiche, cioè in grado di sviluppare, produrre e commercializzare un velivolo. Il secondo risulta costituito da un grande numero di aziende che produce e fornisce al primo raggruppamento componenti strutturali (elettroniche, equipaggiamenti e così via).

A livello mondiale per le produzioni particolarmente complesse, come per esempio i grandi velivoli commerciali, le principali aziende sistemistiche sono soltanto tre, Boeing, MDD e consorzio Airbus.

Con riferimento al comparto elicotteristico, *core business* dell'Agusta, le principali imprese elicotteristiche « sistemistiche » nel mondo occidentale sono otto, trascurandone alcune di piccole dimensioni rivolte a « nicchie » di mercato poco significative, di cui quattro negli Stati Uniti d'America [Bell textron, Boeing helicopter, McDonnell Douglas helicopters (ex Hughes), Sikorsky] e quattro in Europa [Aérospatiale (Francia), Agusta (Italia), MBB (Germania) e Westland (Gran Bretagna)].

Le aziende nord americane impegnate nel comparto hanno la particolarità di non possedere, prese singolarmente, la gamma completa di elicotteri (dall'elicottero leggero monomotore, fino a tre tonnellate, all'elicottero pesante per trasporto logistico superiore alle 20-25 tonnellate). La gamma si realizza solo considerando tutte le aziende come un'unica entità fornitrice del governo statunitense e del mercato americano, che rappresentano oltre il 50 per cento di quello mondiale.

La gamma delle produzioni specializzate delle suddette aziende americane, promosse, anche dalla politica di approvvigionamento del governo statunitense, si configura come segue: elicotteri leggeri monoturbina (attualmente in fase di pro-

gressivo ridimensionamento e dismissione) ed elicotteri d'attacco AH-64 (Apache), prodotti dalla McDonnell helicopters (ex Hughes); elicotteri leggeri (superiori alle 3 tonnellate) monoturbina, civili e militari per osservazione; nonché elicotteri medio-leggeri, fino a 5 tonnellate, biturbina, da trasporto civile e militare, prodotti dalla Bell textron; elicotteri medi (10 tonnellate), biturbina da trasporto tattico; elicotteri medio leggeri (5 tonnellate), biturbina da trasporto civile; elicotteri pesanti, di peso superiore alle 20 tonnellate, tri-turbina da trasporto logistico, prodotti dalla Sikorsky; elicotteri pesanti, di peso superiore alle 20 tonnellate, birotore, biturbina, da trasporto logistico, prodotti dalla Boeing helicopters.

Negli anni recenti nel lanciare nuovi programmi elicotteristici il governo statunitense ha promosso la costituzione di consorzi tra imprese nazionali. Mi riferisco ai nuovi progetti LHX, in fase di valutazione per essere assegnato ad uno dei tre consorzi, Sikorsky, Boeing-Bell e McDonnell Douglas, e V22 (convertiplano), in fase di sviluppo, assegnato al consorzio Boeing-Bell.

Vi è da sottolineare che le dimensioni del mercato statunitense (oltre il 50 per cento di quello mondiale) e le citate specializzazioni consentono ai produttori americani (che destinano al mercato interno circa i quattro quinti della propria produzione) di realizzare grandi volumi di vendite per ogni modello prodotto, conseguendo quindi buone redditività e vantaggi competitivi, in termini di costo, sui concorrenti.

In una situazione diversa si trovano i produttori europei i cui mercati interni, che hanno assorbito mediamente in questi ultimi anni circa il 40 per cento della produzione del settore e rappresentano una quota del 15 per cento del mercato mondiale, non sono sufficienti ad assicurare quel numero di vendite necessario a rendere redditizi i singoli programmi.

Ciò determina l'opportunità da una parte di destinare all'esportazione quote rilevanti di produzioni e, dall'altra, di svilupparle in collaborazione, allo scopo

di condividere gli elevati costi e di ampliare le basi del mercato *captive*.

La MBB è fundamentalmente legata a prodotti di propria progettazione nella classe degli elicotteri leggeri biturbina (fino a 3 tonnellate); la Westland produce un tipo di elicottero, progettato da un'azienda anglo-francese, denominato Lynx, nella classe medio-leggera, e su licenza della Sikorsky, l'elicottero SH-3, denominato Sea-King.

L'Aérospatiale ha sviluppato una serie di prodotti che va dagli elicotteri mono e bimotores (di peso inferiore a 3 tonnellate) fino agli elicotteri medi da 10 tonnellate, se si esclude un tipo di elicottero, denominato Super Frelon, di tonnellaggio superiore, non più in produzione.

In questo scenario l'Agusta si pone in posizione di prestigio con una vasta e completa gamma di prodotti che va dall'elicottero leggero monoturbina (AB 206, AMD 500) all'elicottero pesante da trasporto (CH 47). Tuttavia, solo l'elicottero leggero biturbina A 109 e quello anticarro A 129 sono di propria progettazione e, quindi, in grado di concorrere sul mercato mondiale e di offrire collaborazioni industriali, sempre più richieste, senza le limitazioni dettate dai vincoli di licenza.

Per potersi presentare con maggiore incisività su tutti i mercati e rinnovare così la propria gamma di prodotti, l'Agusta ha promosso collaborazioni internazionali per sviluppare e produrre elicotteri per gli anni novanta.

Infatti, a seguito di un accordo fra i governi italiano ed inglese viene data attuazione al programma integrato, denominato EH 101, che prevede lo sviluppo di versioni militari e civili.

Sempre sulla base di accordi internazionali europei sono attualmente in fase di definizione altri programmi, quali l'elicottero navale e da trasporto, denominato NH 90, e l'elicottero multiruolo, di derivazione dall'A 129, denominato LAH.

Vi è inoltre in fase di preparazione un programma internazionale che interessa nazioni europee, per lo sviluppo della tecnologia del convertiplano, denominato Eurofar, per l'applicazione nel campo del trasporto civile.

In sintesi i programmi elicotteristici su cui è impegnata l'Agusta a livello produttivo o di sviluppo con qualificati *partner* internazionali sono i seguenti. Per quanto riguarda la produzione: AB 206, elicottero leggero monoturbina su licenza Bell in versione militare e civile per trasporto di 3-4 passeggeri; AB 212 ed AB 412, elicottero medio biturbina su licenza Bell in versione militare e civile per trasporto di 13-14 passeggeri (la versione AB 212 ASW è dedicata alla difesa antisommergibile con l'integrazione di speciali sistemi di ricerca e d'arma); NH 500, elicottero leggero monoturbina su licenza McDonnell Douglas in versione militare e civile per trasporti di 3-4 passeggeri (adottato dall'AM per l'addestramento dei piloti); A 109, elicottero leggero biturbina, di progetto Agusta, in versione civile e militare per trasporti di 7 passeggeri, missioni di osservazione, sorveglianza e ambulanza; A 129, Mangusta, elicottero leggero biturbina di progetto Agusta, per missioni controcarro (è in corso di sviluppo una versione *utility* da trasporto per 12-14 passeggeri per impiego militare e civile); AS 61, elicottero medio pesante biturbina su licenza Sikorsky (nella versione civile AS61N1 trasporta 28 passeggeri; nella versione militare ASH-3 è prevalentemente dedicato alla difesa antisommergibile; un'ulteriore versione HH-3F è allestita per operazioni anfibia di ricerca e soccorso); CH-47, elicottero pesante biturbina (birotore in tandem) su licenza Boeing, prevalentemente usato per trasporto logistico militare (44 passeggeri) e dalla protezione civile per antincendio.

Passo ora allo sviluppo. Vi è innanzi tutto l'EH 101, elicottero medio pesante triturbina in corso di sviluppo in collaborazione con la Westland; il programma prevede, sul medesimo elicottero base: versione navale per missioni antisommergibili; versione civile da trasporto passeggeri (30 posti); versione civile *utility* per trasporto materiale e/o passeggeri. All'EH 101, oltre alla marina militare italiana e britannica, sono interessati l'esercito inglese (versione *utility*) ed il governo

canadese per il programma NSA. A tale elicottero si aggiungono i seguenti: NH 90, elicottero biturbina NATO per gli anni novanta, in versione navale (NFH 90) e in versione terrestre da trasporto tattico (TTH 90), al cui sviluppo partecipano, oltre all'Agusta (35 per cento) che detiene la *leadership* della versione navale, la francese Aérospatiale (35 per cento) che detiene la *leadership* della versione terrestre, la tedesca MBB (25 per cento) e l'olandese Fokker (5 per cento); A 129 LAH, Tonal, elicottero multiruolo da combattimento di terza generazione, evoluzione dell'A 129 per i requisiti operativi degli anni duemila, programma quadrinazionale a cui partecipano Italia (38 per cento), Gran Bretagna (38 per cento), Olanda (19 per cento) e Spagna (5 per cento) – le industrie interessate sono: Agusta, Westland, Fokker e CASA; A 129, *utility*, elicottero da trasporto civile derivato dal Mangusta, da sviluppare in collaborazione con altri *partner*; Eurofar, convertiplano civile europeo cui partecipano Italia (29 per cento), Francia (29 per cento), Germania (29 per cento), Gran Bretagna (6,5 per cento) e Spagna (6,5 per cento) – nel programma l'Agusta occupa una posizione *leader*, grazie all'esperienza maturata nei settori dell'ala fissa e dell'ala rotante.

Per quanto riguarda il comparto aeroplani, l'Agusta è presente con una gamma di prodotti propri per addestramento, aviazione generale e trasporto leggero e come subfornitore di parti per terzi. Essa svolge inoltre attività di manutenzione e revisione. In particolare i velivoli in produzione sono: SF 260, aereo leggero monomotore ad elica, biposto per addestramento primario e turismo, di cui sono stati venduti circa 800 esemplari in tutto il mondo; SF 600, aereo da trasporto leggero bimoto per trasporto materiali e passeggeri (8-9 posti); S 211, aereo monomotore a getto, biposto per addestramento di base. Vi sono, inoltre, coproduzioni, parti per aerei ATR 42, Airbus, G 222, F 104, Tornado su commesse Aeritalia (rappresentano circa il 30 per cento dell'attività produttiva del comparto aeroplani).

Per far fronte alle difficoltà che hanno colpito i mercati di sbocco di tali prodotti, l'Agusta ha messo in atto (anche per il comparto aeroplani), una politica di internazionalizzazione ottenendo, attraverso accordi di collaborazione industriale, significativi successi sui mercati dell'Estremo Oriente con la fornitura degli addestratori basici S 211 all'Aeronautica filippina e, ancor più, di Singapore, data l'importanza, in termini d'influenza, di quest'ultimo paese su tutti i paesi vicini.

Ultimo, ma non meno importante, è l'accordo di collaborazione con la Grumman per la partecipazione alla gara lanciata dall'US Air Force per il nuovo addestratore (PAST): il vincitore di tale gara verrà selezionato, con quasi assoluta certezza, anche dall'US Navy per i propri requisiti di addestramento per un totale di circa 900 velivoli. Il consorzio Agusta-Grumman partecipa alla gara con un derivato del modello S 211, che, allo stato attuale delle valutazioni, risulta essere il più rispondente ai requisiti.

Anche per il modello da trasporto leggero SF 600, che ha suscitato interesse nel mercato dell'Estremo Oriente, è stata avviata una collaborazione industriale con la recente costituzione di una società paritetica fra l'Agusta e il gruppo sud coreano SAMMI per la promozione, la commercializzazione e la produzione nella Corea del sud di tale aeromobile.

Nel comparto dei sistemi aerospaziali, in cui sono stati avviati rapporti di collaborazione nazionali ed internazionali, anche sulla base dei sistemi connessi ai programmi elicotteristici del gruppo, i principali prodotti e tecnologie (in produzione ed in sviluppo) dell'Agusta sono i seguenti: componenti avionici di bordo per elicotteri ed aeroplani militari e/o civili (sistemi di misura quantità carburante, autopiloti, erogazione ossigeno, strumenti indicatori, indicatori elettro-ottici tipo Head UP display, Electronic instrument system); sistemi elettro-ottici per elicotteri ed aerei (visione notturna, collimatori, guida missili); simulatori per adde-

stramento di tecnici e piloti per elicotteri ed aerei; *computer* di bordo e relativo *software* per il controllo in volo di elicotteri ed aerei e per la condotta di missioni operative; sistemi integrati di comunicazione, controllo e comando; fotogrammetria (restitutori meccanico-ottici) di impiego prevalentemente civile; componenti, sistemi per applicazioni spaziali (in via di sviluppo).

Un altro importante settore di attività dell'Agusta è quello dei materiali compositi in cui opera con l'Italcompositi, *joint venture* paritetica con l'Enichem. La società, costituita nel 1988, si propone, utilizzando il *know-how* di progettazione e produzione acquisito dall'Agusta nelle applicazioni aerospaziali dei materiali compositi e le capacità dell'Enichem nella produzione di materiali di base, di produrre e commercializzare materiali compositi preimpregnati e manufatti in materiali compositi avanzati. È quindi in grado non solo di progettare e realizzare particolari finiti, ma di studiare e mettere a punto anche i materiali per la loro realizzazione, adattandoli ai requisiti specifici del componente.

I mercati a cui è indirizzata la produzione sono: aeronautico (parti di strutture, carrelli, eccetera); trasporti terrestri ad alte prestazioni; industriale in genere; energia (strutture per piattaforme *off-shore*); articoli sportivi; collaborazioni industriali sempre più richieste dagli acquirenti di prodotti aeronautici.

Nel quadro degli accordi con il governo belga per la vendita di 40 elicotteri A 109 e delle connesse contropartite in termini di compensazioni e di investimenti diretti in Belgio, l'Italcompositi realizzerà, infatti, uno stabilimento nelle Fiandre per la produzione di materiali di base e componenti in composito. Sempre in Belgio la società ha di recente assunto una partecipazione in un'iniziativa nel campo dei compositi promossa dalla SABCA, la maggiore industria aerospaziale belga.

L'Agusta, per cogliere le opportunità future in tutti i comparti in cui opera e per far fronte efficacemente alle sfide de-

gli anni novanta, intende spingere l'internazionalizzazione oltre le attuali formule della collaborazione su singoli programmi per entrare decisamente nel terreno delle alleanze di lungo termine. Allo scopo di assumere una configurazione idonea al perseguimento di tale disegno, la società sta procedendo all'attuazione di un progetto organizzativo che prevede, tra l'altro, la concentrazione in un'unica società delle attività manifatturiere dislocate sul territorio nazionale.

Per quanto riguarda l'estero, l'Agusta è presente oltre che con uffici di rappresentanza e centri di assistenza nelle principali aree geografiche (centro e nord Europa, Mediterraneo, nord e centro America, sud America, Estremo Oriente) con le seguenti società. Agusta international (Bruxelles): promozione e vendita di servizi aeronautici, manutenzione di aeromobili e/o equipaggiamenti, modifiche e aggiornamento configurazioni, addestramento di tecnici e piloti, fornitura ricambi; gestione di servizi aeronautici presso i clienti; promozione, vendita e gestione di servizi integrati di supporto. EH industries (Londra): gestione della progettazione, sviluppo e commercializzazione dell'EH 101. EH industries (Ottawa): gestione del programma NSA (New shipborne aircraft). EH industries (Arlington): gestione del programma di certificazione civile negli USA dell'EH 101. Agusta aerospace corporation (Philadelphia): promozione, vendita e supporto dei prodotti Agusta nei territori del nord e centro America; supporto tecnico, centro di manutenzione, revisione e distribuzione di ricambi per il centro e nord America; sviluppo delle collaborazioni industriali con le società nordamericane e ricerca di nuove opportunità di affari; collegamento con gli enti governativi statunitensi; centro acquisti materiali ed equipaggiamenti negli USA per le società del gruppo. OMI - corporation of America (Alexandria): gestione forniture prodotti dell'OMI al governo degli USA. SAMMI - Agusta aerospace corporation (Corea del sud): assemblaggio, costruzione e commercializzazione dell'SF 600; commercializzazione di

prodotti Agusta; Agusta aviation far east (Singapore); gestione del contratto S 211 - RSAF e dei relativi programmi di *offset* industriale; supporto *post-vendita* nell'area e gestione del magazzino ricambi; sviluppo collaborazioni con l'industria aeronautica di Singapore per i paesi dell'area.

Di recente l'Agusta ha concluso un accordo di collaborazione con la Monacair SAM del Principato di Monaco, società di trasporti elicotteristici e di commercializzazione di prodotti aeronautici. L'acquisizione da parte dell'Agusta del 45 per cento del capitale della società prevede l'utilizzo di elicotteri Agusta per i servizi di trasporto nonché la commercializzazione di elicotteri nel Principato di Monaco ed in Francia. Si ricorda che l'Agusta, tramite la controllata SEI, fornisce già in Italia servizi elicotteristici prevalentemente orientati alla promozione dell'impiego civile dell'elicottero.

Il settore ferroviario, in cui l'Aviofer opera attraverso sette aziende - cinque costruttrici di veicoli: Breda costruzioni ferroviarie (capogruppo), Sofer, Omeca, Ferrosud e Imesi; una (Cometra) per la produzione di componentistica ferroviaria ed un'altra (Avis) per le attività di revisione e riparazione - con la produzione di quasi tutti i tipi di rotabili, di componentistica ferroviaria nonché di attività di revisione e riparazione, risulta avere a livello internazionale una serie di caratteristiche. Il mercato è alimentato prevalentemente dalla spesa pubblica. La domanda è espressa, in generale, per il ferroviario pesante, da un governo o da un'autorità centralizzata che gestisce il trasporto ferroviario e da amministrazioni locali per il trasporto urbano. Il comportamento d'acquisto, in particolare nel ferroviario pesante, è influenzato non solo dal bisogno, ma anche dalle disponibilità (finanziarie) e dalla politica del governo. Le condizioni finanziarie offerte dal fornitore sono sempre più determinanti per l'ottenimento dell'ordine.

Nel trasporto urbano (metropolitane pesanti, su tracciati sotterranei, per grandi concentrazioni urbane; metropolitane leggere, su tracciati di superficie,

per aree urbane di medie dimensioni), il tipo di fornitura richiesto è generalmente quello « chiavi in mano », ad eccezione dei grandi centri urbani dei paesi maggiormente industrializzati dove prevale quello a « componenti separate ».

Il settore è sottoposto ad un processo di adeguamento qualitativo come l'aumento di velocità per i veicoli per lunghe distanze, il *comfort* del passeggero, la riduzione dei costi di esercizio, in particolare per il trasporto urbano, anche attraverso l'adozione di sistemi automatizzati. Il crescente impiego di impianti e sistemi per la guida automatica sta determinando un aumento del valore economico del veicolo. I problemi ambientali ed il congestionamento del traffico nelle grandi e medie concentrazioni urbane sta determinando una crescente rilevanza del *mass-transit* rispetto al ferroviario tradizionale.

La tendenziale saturazione della domanda e lo sviluppo della tecnologia hanno determinato nei paesi industrializzati: un eccesso di capacità produttiva; il superamento dei mercati nazionali e la ricerca di spazi commerciali scoperti in nazioni che non dispongono di una propria industria ferro-tramviaria; l'avvio di processi di concentrazione ed accordi tra aziende del settore (l'ABB acquisisce la BREL, GEC ed Alsthom si uniscono in *joint venture* ed acquisiscono la Metro cammel, eccetera).

La struttura dell'industria delle costruzioni ferroviarie (insieme delle aziende manifatturiere meccaniche o elettriche che concorrono alla realizzazione del veicolo ferroviario: locomotiva, carrozze, carri, tram, LRV, HRV e degli impianti fissi) si articola in due raggruppamenti strategici fondamentali. Il primo è costituito da un numero elevato di produttori operanti nel comparto della meccanica che non presenta elevate barriere all'ingresso in particolare per i prodotti meno sofisticati. Il secondo raggruppamento è costituito dalle aziende (in numero limitato) operanti nel comparto elettrico che presenta un alto grado di concentrazione a causa: di barriere tecnologiche elevate;

dell'appartenenza, in generale, a grandi gruppi operanti nel più ampio settore elettro-meccanico e degli impianti di potenza, di cui il ferroviario costituisce un *business* derivato. Tali gruppi operano sul mercato internazionale con posizioni stabilizzate nelle diverse aree geografiche di influenza.

Con riferimento alla struttura dell'offerta del settore, in Italia si rileva un'accentuata frammentazione sia nel numero di aziende presenti – oltre 50 di cui 37 costruttrici di materiale rotabile (7 elettriche e 30 meccaniche con circa 18 mila addetti) – sia nelle tipologie di prodotto offerte (ciascuna azienda offre il proprio prodotto direttamente al committente pubblico, sia esso un prodotto completo o un sottosistema). Tale frammentazione, determinata anche dalle modalità di gestione delle commesse del cliente unico ferrovie dello Stato, è causa di scarsa competitività dell'industria italiana nel suo complesso sui mercati internazionali.

I principali costruttori sul mercato italiano, per il comparto della meccanica (pari ad oltre i tre quarti del valore complessivo del mercato) sono il gruppo Breda, *leader* con il 42 per cento del mercato, il gruppo Firema con il 22 per cento e la FIAT Savigliano con il 12 per cento e per quello elettrico l'Ansaldo trasporti, *leader* con il 50 per cento, l'ABB (ex Tecnomasio Brown Boveri) con il 25 per cento e la Marelli con il 20 per cento.

Nei principali paesi europei la struttura industriale del settore si presenta molto più concentrata. Poche aziende svolgono il ruolo di capo commessa nei confronti dell'esercente.

In tale scenario il posizionamento del gruppo Breda risulta ottimo nel complesso, ma con differenziazioni per i vari prodotti. In particolare per quanto riguarda il ferroviario pesante la società dell'Aviofer esercita sul mercato nazionale un indiscusso ruolo di *leader* non solo in termini di quote di mercato (fornitura alle ferrovie dello Stato di oltre il 40 per cento della parte meccanica dell'intero parco rotabile), ma anche per capacità

tecnico progettuale come testimonia l'attribuzione ad essa della responsabilità del progetto del treno veloce italiano ETR 500 (parte meccanica) sviluppato con FIAT (carrelli), TIBB (equipaggiamenti di trazione) e Ansaldo (equipaggiamenti ausiliari e diagnostica di bordo).

Sui mercati internazionali la posizione di Breda in tale comparto è meno favorevole in quanto si trova a competere da un lato, in particolare nelle carrozze e nei carri, con concorrenti che fanno leva su bassi costi di produzione (India, Corea, Brasile e paesi dell'Est) e dall'altro con concorrenti – giapponesi, francesi (Alsthom) e inglesi (GEC) – che dispongono di un alto potenziale tecnologico e che usufruiscono di finanziamenti ed altri sostegni governativi. Questi ultimi concorrenti dispongono di un'ampia gamma di prodotti e di posizioni consolidate nella corrente alternata e controllano oltre il 60 per cento del mercato mondiale dei veicoli trainanti (locomotive ed elettromotrici).

Un importante risultato nel comparto è stato di recente conseguito dalla Breda con l'aggiudicazione del contratto di fornitura (con partecipazione FIAT al 20 per cento) ad Eurotunnel di 252 vagoni speciali per il trasporto di camion sui treni navetta che opereranno nel *tunnel* sotto la Manica. Il contratto del valore complessivo di 500 miliardi è stato acquisito battendo un'agguerrita concorrenza composta da società inglesi, francesi, giapponesi, canadesi e belghe.

Per quanto riguarda il comparto del trasporto urbano la Breda sul mercato nazionale ha fino ad ora operato nel segmento delle metropolitane pesanti nel quale è *leader* con una quota di mercato pari a circa il 40 per cento. In Italia i principali operatori del comparto oltre alla Breda sono: FIAT Savigliano, Ansaldo trasporti, Socimi, gruppo Firema e Intermetro. Quest'ultima è una società specializzata nella fornitura in Italia ed all'estero di impianti di metropolitane « chiavi in mano »; ad essa partecipano, con quote paritetiche dell'11,11 per cento, le seguenti società: Ansaldo trasporti,

Breda costruzioni ferroviarie, Cogefar, Condotte, Ercole Marelli trazione, FIAT Savigliano, Italimpresit, Metro Roma ed IMI.

Ancora più brillante è la posizione della società sui mercati internazionali. La Breda, infatti, è l'unico produttore nazionale in grado di concorrere e vincere su mercati esteri particolarmente qualificati come quello statunitense, in cui gli *standard* qualitativi sono i più elevati e dove si confrontano i maggiori produttori mondiali. I contratti acquisiti negli anni scorsi per le metropolitane di Washington, Cleveland, Los Angeles e l'ulteriore contratto acquisito nei primi mesi del corrente anno per la fornitura di 140 carrozze per la metropolitana di Washington costituiscono una significativa testimonianza delle elevate capacità della Breda. Per l'espletamento di tali forniture, la società si è avvalsa di qualificati *partner* a livello internazionale per la parte elettrico-elettronica.

Sempre nell'anno in corso, il consorzio Tralima, cui partecipa la società Intermetro, si è aggiudicata la gara per la realizzazione della metropolitana di Lima e la Breda fornirà il materiale rotabile. Questa società ha acquisito nel decennio 1979-1989 una quota di mercato del 4 per cento (pari a 10 mila veicoli) dei cosiddetti mercati aperti, comprendenti nord America, Asia e Australia, America Latina e paesi europei aperti: Spagna, Grecia, Turchia, Olanda e Norvegia; la sua quota, con riferimento al mercato nord americano nello stesso periodo, sale al 9 per cento (pari a 4.400 veicoli).

Il mercato interno presenta, invece, a causa soprattutto del rallentamento dei programmi delle ferrovie, notevoli problemi di saturazione produttiva e, quindi, di redditività. Da ciò deriva la necessità di un riadeguamento organizzativo che consenta il contenimento dei costi di prodotto attraverso il conseguimento di elevata efficienza e di massimizzazione delle sinergie tra centri di produzione.

La riduzione dei costi di produzione è di vitale importanza anche per ottenere successo sui mercati internazionali sui

quali il gruppo Breda intende migliorare ancora di più i lusinghieri risultati conseguiti.

Tuttavia, a causa della crescente competizione che caratterizza tali mercati, soltanto le aziende le quali, oltre ad essere efficienti dal lato dei costi di produzione, risulteranno integrate su basi internazionali, avranno la possibilità di svolgere un ruolo da protagoniste.

La Breda, pertanto, ha recentemente raggiunto un accordo con l'AEG Westinghouse transportation systems international, che prevede la costituzione di una società paritetica avente lo scopo di operare per la gestione in comune dello sviluppo dei progetti internazionali, del *marketing* e delle vendite. La società, che avrà un capitale di un milione di ECU e sede a Bruxelles, utilizzerà le strutture degli azionisti e svolgerà la sua attività commerciale sui mercati internazionali in sostituzione di quella finora svolta dalla Breda e dalla AEG Westinghouse separatamente.

Tale iniziativa costituisce la formalizzazione di rapporti di collaborazione che la Breda intratteneva da tempo sia con la Westinghouse electric, sia con l'AEG prima che si costituisse la *joint venture* AEG Westinghouse, attualmente sotto il completo controllo della AEG.

La Westinghouse Electric è stata *partner* ricorrente della Breda per le forniture sul mercato americano che, oltre alle inegabili capacità tecniche, presentava il vantaggio di poter soddisfare gli obblighi derivanti dalle norme del cosiddetto *buy America*.

Con l'AEG, invece, la Breda ha da tempo costituito un consorzio per lo studio, la promozione e la costruzione di metropolitane innovative a lievitazione magnetica.

Vi è da rilevare che l'accordo Breda-AEG Westinghouse non danneggia le altre aziende italiane del settore, essendo rivolto principalmente al mercato internazionale e risulta senz'altro conveniente per la Breda che dovrà difendere le sue elevate capacità produttive, in buona parte ubicate nel Mezzogiorno.

L'Aviofer opera nel settore autobus attraverso tre società: Breda, Costruzioni Ferroviarie e Sofer, che producono autobus negli stabilimenti di Pistoia e Napoli. Alla Bredabus è affidato il compito di coordinare operativamente le politiche di *marketing*, vendite e coordinamento della produzione.

Nell'ambito del settore autobus, la produzione di veicoli per il trasporto pubblico su gomma risulta articolata per destinazione d'uso, in tre tipologie fondamentali: urbani e suburbani; interurbani e gran turismo.

Inoltre, l'esercizio delle linee urbane ed in gran parte di quelle interurbane è di competenza pubblica, mentre la presenza di operatori privati è totale nel settore cosiddetto gran turismo e significativa nelle linee interurbane. Infine, la maggior attenzione verso le problematiche legate alla tutela ambientale ha portato a rilanciare il filobus, sia tradizionale, sia in versione più sofisticata (bimodale). Significativa in tal senso è la fornitura alla città americana di Seattle di 236 *dualbus* a motorizzazione diesel ed elettrica da parte della Breda.

L'insieme degli operatori del settore si presenta articolato in due gruppi strategici in funzione del controllo che essi esercitano sui componenti del prodotto finito: i costruttori, che dispongono di uno o più telai propri; i carrozzieri, che producono veicoli, acquistando sul mercato telai completi o gruppi meccanici.

Al primo gruppo appartengono IVECO, Menarini e Breda, mentre al secondo appartengono una ventina di carrozzieri localizzati in varie regioni con potenzialità variabile da poche decine ad un centinaio di carrozzerie per anno; esse operano in prevalenza sul mercato del cosiddetto gran turismo, del quale coprono una quota vicina all'80 per cento.

La dimensione della domanda sul mercato italiano è pari a circa tre mila veicoli (di cui il 38 per cento è destinato al trasporto urbano e suburbano ed il 62 per cento a quello interurbano). Di tale domanda una quota pari al 73 per cento,

ossia 2.200 veicoli, usufruisce delle agevolazioni finanziarie che lo Stato, tramite la legge n. 151 del 1981, concede agli enti locali per l'acquisto di veicoli urbani ed interurbani.

La domanda per così dire non finanziata, pari al 27 per cento del totale, ossia 800 veicoli, riguarda in prevalenza veicoli prodotti per il settore gran turismo.

La Breda copre una quota pari al 16 per cento della domanda globale ed al 32 per cento se ci si riferisce a quella del trasporto urbano e suburbano, in cui è presente con una gamma completa di prodotti.

Il primo produttore è l'IVECO, del gruppo FIAT, che copre una quota del 35 per cento del mercato totale.

Per far fronte ai problemi che interessano il comparto, così rigidamente legato ai finanziamenti pubblici decisi periodicamente dal Governo, nonché per fronteggiare le sfide dei prossimi anni, come quella connessa alla liberalizzazione del mercato europeo, la Breda intende avviare una collaborazione con la Menarini che, come è noto, è uno dei principali produttori italiani di autobus (urbani, interurbani e gran turismo).

Tale collaborazione, da avviare con l'assunzione da parte della Breda di una partecipazione nella Generalbus (la finanziaria che controlla l'85 per cento del capitale della Menarini), ha per obiettivo la specializzazione e l'integrazione della gamma dei prodotti delle due aziende, con conseguente attivazione delle sinergie di carattere tecnico-produttivo e di commercializzazione. Ciò porta necessariamente ad una riduzione dei costi ed a una maggiore competitività dei prodotti non solo nell'interesse delle parti, ma anche del mercato. Basti pensare alla maggiore possibilità di industrializzare il prodotto e di conseguire le relative economie di scala.

I prodotti delle due aziende sono fortemente integrabili, in quanto la Breda è più forte nel comparto autobus urbani e suburbani, mentre la Menarini in quelli

interurbani, del gran turismo e degli autotelai.

Il gruppo Breda-Menarini avrebbe nel costituendo comparto dimensioni paragonabili a quelle della FIAT-IVECO.

PRESIDENTE. Nel ringraziare i nostri ospiti per aver partecipato all'odierna audizione, a causa di concomitanti votazioni presso la Camera dei deputati, pro-

pongo che il seguito dell'audizione sia rinviata ad altra seduta.

Se non vi sono obiezioni, rimane così stabilito.

(Così rimane stabilito).

La seduta termina alle 11,15.