

CAPITOLO 1

Introduzione

Il radicale mutamento intervenuto nei fattori che determinano la domanda di aeromobili, in specie quelli militari, ha imposto sia un ripensamento della filosofia e degli obiettivi perseguibili, sia una razionale riarticolazione strutturale dell'industria aerospaziale di quello che — un tempo — era definito il mondo occidentale. Questo processo si è avviato e concluso prima negli Stati Uniti d'America, favoriti dall'unicità di una domanda continentale, (vedasi allegati A e B) ed è ora ben avviato nell'Europa comunitaria.

Il 1999, dopo che l'anno precedente aveva registrato una certa torpidità del sistema Europa rispetto alla sollecitudine della razionalizzazione strutturale statunitense, ha preso atto di un primo semestre durante il quale i maggiori "attori" nazionali hanno ulteriormente rinforzato le loro posizioni relative rispetto ai loro soci/ concorrenti dell'Unione Europea. E' nello scorcio del 1999 che ha cominciato a prendere corpo la trasformazione in fatti concreti (vedasi allegato C) delle linee di indirizzo politiche della Comunità elaborate nei 18 mesi seguiti al coup de théâtre della fusione di Mc Donnell Douglas in Boeing.

Così rilevanti e tanto numerosi sono stati i principali avvenimenti del 1999, legati alla ristrutturazione del comparto, che è qui opportuno riferirli seppure in mera forma cronologica:

- a. **Gennaio** : BAe - British Aerospace e MES – Marconi Electronics Systems del gruppo GEC annunciano un accordo per l'assorbimento di MES in BAe : il "gigante" (il *secondo* gruppo del settore aerospaziale a livello mondiale) che ne nasce prende il nome di **BAe Systems**. Le reazioni tedesche e francesi sono di notevole perplessità, specie in Germania, laddove la DASA era in avanzata fase di contrattazione per unirsi con la BAe.
- b. **Febbraio**: Il Governo di Parigi ed il gruppo privato Lagardère – con una innovazione notevole per la politica francese di presenza pubblica nei settori strategici dell'aerospazio e della difesa- concludono l'accordo per la fusione tra Aerospatiale e Matra Hautes Technologies, con la nascita della nuova società **Aerospatiale Matra Hautes Technologies (AS-MHT)**..
- c. **Marzo** : Finmeccanica e GKN firmano un accordo quadro per la formazione di una joint- venture paritetica tra **Westland** ed **Agusta**.
- d. **Giugno**: **DASA** e **CASA** annunciano l'accordo che prevede l'unificazione tra le due aziende.
- e. **Ottobre** : **Aerospatiale Matra Hautes Technologies** e **DASA** annunciano la fusione delle loro attività con la creazione della nuova **EADS – European Aeronautic, Defense and Space Company**.
- f. **Ottobre** : Il 20% della brasiliana **Embraer** viene acquisito da un pool di aziende francesi (Aerospatiale Matra Hautes Technologies, Dassault Aviation, SNECMA e Thomson CSF).
- g. **Dicembre** : Viene annunciata anche la partecipazione di **CASA** alla costituenda **EADS**, che diventa – così – il *terzo* gruppo del settore aerospaziale a livello mondiale.

*Principale avvenimento, fra quelli appena descritti, è senz'altro l'accordo franco-tedesco che integra le attività di Aerospatiale-Matra Hautes Technologies e DASA. Con tale operazione, viene a mutare radicalmente il quadro di riferimento del processo di consolidamento europeo che sino a quella data era stato connotato da vicende e velocità alterne (vedasi allegato D). Il passo franco-tedesco è senz'altro significativo, e probabilmente positivo, poiché consolida una configurazione integrata della struttura dell'offerta europea. La riduzione degli attori dell'Unione Europea a due (EADS e BAe), mentre garantisce che due soggetti perpetuino una struttura basata sul "metro" della concorrenza, assicura altresì allo scenario europeo quella *propria autonomia* che è presupposto di una trattativa a tutto campo con Boeing e Lockheed Martin.*

L'assorbimento di MES nella BAe ha indubbiamente sbloccato l'ostacolo costituito dalla difficoltà francese a ridurre il ruolo colbertiano dello Stato nell'industria aerospaziale e di difesa. Un riequilibrio "continentale", imposto dalle elevatissime dimensioni di una "grande" BAe che "parla la stessa lingua degli statunitensi", esige la sollecita nascita di un soggetto franco-tedesco comparabile alla citata BAe, ma il sistema bancario tedesco – forza dominante nel Gruppo Daimler – non poteva accettare che le scelte di strategia tecnologica ed industriale venissero condizionate troppo pesantemente dalla tradizionale politica di grandeur della Francia.

Oggi quindi il panorama europeo è incentrato attorno a due grandi poli multisettoriali.

La **grande BAe** che rispecchia la "special partnership" della Gran Bretagna con gli Stati Uniti d'America ai quali la legano comuni impostazioni tecnologiche, produttive e di filosofia manageriale. D'altro canto non può essere dimenticato che gli USA nella seconda metà del XX secolo hanno adottato due soli aerei europei: i britannici Harrier ed Hawk.

La **EADS**, *sforzo corale europeo* per costituire il centro di integrazione del comparto aerospazio e difesa dell'Unione. Questo nuovo soggetto, che avrà ben maggiori difficoltà a decollare risultando dalla non facile integrazione di consolidate realtà nazionali, si confronta con una sfida esaltante: quella di esercitare una leadership continentale destinata a:

- influenzare le scelte degli altri Paesi europei;
- concorrere, in prospettiva, ad indirizzare le iniziative istituzionali comunitarie per fornire strumenti militari alla **PESC** (**P**olitica **E**uropea di **S**icurezza **C**omune).

In particolare i soci di **EADS** tendono:

- ⇒ ad acquisire un ruolo-guida per la definizione, nell'Unione Europea, dei futuri assetti politico-industriali di questo settore;
- ⇒ a condizionare gli orientamenti delle politiche europee di ricerca e acquisizione sia civili che militari;
- ⇒ a rappresentare il punto di riferimento della politica industriale dell'Unione Europea, con i relativi riflessi in termini di modalità di promozione pubblica ed evoluzione degli orientamenti sulla competizione.

Occorre a questo punto ricordare che – come più volte illustrato nelle precedenti relazioni – il settore aerospazio, in quanto tipicamente ad alta tecnologia, ha una

fisiologica peculiarità. Esso ha bisogno che in modo sistematico e continuativo gli operatori dedichino un forte impegno di fondi alla Ricerca & Sviluppo. Nella fase di avviamento di un nuovo programma (ricerca, sviluppo, progettazione, realizzazione di prototipi, preserie, avvio ed andata regime delle produzioni) ciò non coinciderebbe con i tempi – sfasati di 8÷10 anni – dei flussi di cassa derivanti dalle vendite. La presenza nel settore ha quindi come presupposto un intervento finanziario del soggetto pubblico che assicuri i necessari flussi di alimentazione finanziaria durante la fase di avviamento dei programmi.

- Negli Stati Uniti d'America ciò avveniva ed avviene con i programmi militari del Pentagono (e con gli studi di DARPA e NASA) saggiamente bilanciati (aiuto indiretto) in modo che, mirabilia, la stessa azienda non vincesses due volte di seguito la gara per sviluppo e produzione dello stesso tipo di aereo e del suo successore;
- Nei Paesi CEE ed ora dell'Unione Europea, dove lo sviluppo aeronautico è ripreso in ritardo dopo la fine della Seconda guerra mondiale ed il frazionamento nazionale parcellizzava il mercato, ciò avveniva ed avviene recuperando terreno attraverso un mix fra:
 - commesse militari, peraltro finanziariamente molto più modeste data la impossibilità di aspirare alle responsabilità di gendarme planetario esclusive degli Stati Uniti d'America;
 - interventi governativi diretti con i quali Governi europei – decisi a riconquistare le aree più pregiate della tecnologia – si sono fatti carico delle *start-up losses* dei grandi programmi civili (ed ecco la *loi des avances remboursables* francese, il *launch aid bill* britannico, l'intervento tedesco dei fondi bancari dei *länder*) che il volume inevitabilmente ridotto delle vendite iniziali non consentirebbe di autofinanziare.

A tale riguardo nel corso del 1999 si è consolidato un quadro di riferimento evolutivo che - pur confermando le tempistiche ed i volumi dei flussi di investimento - sconta un contenimento strutturale degli apporti finanziari del settore difesa (nel lungo periodo invarianza delle risorse reali). Tutto ciò ha portato alle iniziative sopra ricordate (la grande Bae e l'EADS) che sulla base della razionalizzazione strutturale perseguono l'obiettivo dell'efficientamento e quindi dell'allineamento sui flussi finanziari ridotti.

L'**Italia** nel quadro della politica di riallineamento sull'Europa delle proprie collaborazioni aerospaziali, si era dotata con la legge 24 dicembre 1985, n° 808 di uno strumento analogo a quelli da lungo tempo operanti –con successo- nei principali Paesi aeronautici europei. Gli interventi resi possibili dalla legge n° 808/85 hanno consentito alla industria aeronautica nazionale di avviare significativi programmi europei di collaborazione con ruolo paritetico o di maggioranza e di mantenere, al contempo, un rapporto di cooperazione con l'industria statunitense in grado di assicurare forti volumi di attività.

Nella seconda metà degli anni '90 è stato approvato un articolato piano di settore – aggiornato successivamente alla luce delle evoluzioni più recenti – il quale è imperniato sull'impiego strategico e razionale dei fondi della legge n° 808/85 riorientati e monitorizzati al presidio delle sole aree di eccellenza effettivamente acquisite con una logica di attenzione ai costi e di tutela dei nuclei integrati di progettazione e produzione.

Nel nostro Paese la politica di privatizzazione scelta dal Parlamento ha dovuto coniugare il progressivo disimpegno dalla figura dello “Stato imprenditore” con la ricerca di forme di integrazione europea che, tenendo realisticamente conto delle nostre dimensioni relative in Europa ($\frac{1}{3}$ della Francia e $\frac{1}{4}$ del Regno Unito per l’industria e gli investimenti nella difesa, e $\frac{1}{4}$ della Francia nell’aeronautica civile), permettessero di presidiare le effettive aree di eccellenza italiane.

La prospettiva della integrazione in una sola struttura europea nel contesto di una sola operazione (il cosiddetto “big bang”) avrebbe ridotto il ruolo italiano attorno al 15% e confliggeva quindi con gli obiettivi di fondo della politica industriale nel settore, e cioè:

- ⇒ *adeguato riconoscimento di ruoli e capacità acquisiti (=tutela delle aree di eccellenza);*
- ⇒ *conservazione dei margini autonomi di gestione;*
- ⇒ *salvaguardia delle infrastrutture migliori e dell’occupazione.*

L’industria italiana, nel quadro delle linee di politica industriale elaborate dal Governo e fatte proprie dal Parlamento, ha adottato -nel concreto- una politica flessibile basata sul concetto di “business clusters” cioè per fasci o raggruppamenti di aree omogenee.

Tutto ciò, prevenendo il rischio di marginalizzazione del “big bang”, ha consentito:

- ⇒ la costituzione della società comune **AMS** (Alenia Marconi Systems) con la GEC Marconi, poi acquisita da Bae, nella quale viene riaffermata la pariteticità dei ruoli in specifici business clusters,
- ⇒ la partecipazione alla nuova società europea a tre “**New MBD**” (New Matra, British Aerospace Dynamics ed Alenia Marconi Systems) nel comparto missilistico ;
- ⇒ la prossima entrata di Alenia Spazio nella società spaziale **ASTRIUM** (Matra Marconi Space e DASA) con ruoli adeguati e riconoscimento di specifiche responsabilità di aree di eccellenza.

In tal modo il principale operatore italiano del settore, destinato a privatizzazione nel 2000, è venuto a rappresentare una realtà peculiare con dimensioni indubbiamente inferiori ai due giganti europei, ma esso resta sufficientemente grande -al pari del non trascurabile mercato nazionale - per essere ricercato come alleato dalla grande BAe e dall’ EADS, ed essere quindi appetibile per accrescere i valori di uno dei due conglomerati, il che consente di svolgere, all’industria italiana nel suo complesso, un ruolo di equilibrio nelle diverse aree aerospaziali.

Il quadro internazionale non si è ancora consolidato, come conferma la ulteriore evoluzione dei comportamenti delle aziende sia europee che americane nel corso del 1999, con le reciproche aperture sulle prospettive di cooperazione transatlantiche (una posizione sempre tenuta dalle industrie italiane, inglesi e spagnole su specifici business), sia in campo aeronautico civile che militare, pur sempre limitatamente a specifici programmi.

Pertanto la configurazione definitiva degli assetti industriali, pur se meglio delineata dopo la creazione di EADS in Europa ed il completamento delle principali fusioni negli

USA, non è ancora del tutto definitiva. Rimane sempre all'orizzonte l'eventualità di accordi societari transatlantici in questo settore (al di là di Daimler-Chrysler), che aprirebbe nuove opportunità a BAe a livello “prime”, e quindi allontanandola dall'Europa, ma che sarebbe a svantaggio dell'Europa se non fosse oggi presente la conglomerata EADS a competere e/o cooperare con pari dignità e dimensione con gli Stati Uniti d'America.

o o o o

NOTA DI AGGIORNAMENTO AL PRIMO SEMESTRE DELL'ANNO 2000

La presente Relazione abbraccia, secondo il dettato dell'art.2 della legge 24 dicembre 1985 n°808, solo l'anno 1999. Appare tuttavia incongruo non anticipare sintetica notizia di un evento di grande portata sopravvenuto prima della data (30 giugno 2000) stabilita dalla legge per chiudere la raccolta dei dati per la Relazione sull'anno 1999.

Nel primo quadrimestre del 2000 la FINMECCANICA ha raggiunto un accordo per costituire con la EADS una società paritetica, la cui denominazione è stata inizialmente prevista in EMAC, European Military Aircraft Company.

Al riguardo, una prima fondamentale considerazione è basata sul fatto che con EMAC si costituirà una joint-venture che comprenderà tutte le attività di Finmeccanica-Alenia Aeronautica e le attività relative ai velivoli da combattimento di DASA e CASA e quelle relative alle aerostutture della Divisione Militare di DASA.

In breve i punti qualificanti dell'accordo per l'industria italiana sono i seguenti:

- nel settore dei velivoli da difesa, la quota di partecipazione di Finmeccanica-Alenia Aeronautica rimane garantita intorno al 35%, anche nel caso del futuro ingresso della Dassault come auspicato dal Governo francese; inoltre la eventuale partecipazione al programma statunitense JSF (Joint Strike Fighter) è lasciata all'esclusiva responsabilità italiana;*
- nel settore degli addestratori (attraverso il previsto ingresso dell'Aermacchi) saranno valorizzate le competenze sinora acquisite dall'industria aeronautica italiana incluse le capacità sistemiche derivanti dallo sviluppo di velivoli completo. Inoltre viene assicurata alla componente italiana la leadership del segmento, anche nel caso dell'ingresso di Dassault;*
- nel settore del trasporto tattico, il ruolo del C27J – programma tecnologico di “bandiera” per l'industria aeronautica italiana – sarà adeguatamente riconosciuto, anzi in prospettiva potrà acquisire una posizione forte se non addirittura di leadership nella classe rappresentata da tale velivolo.*

Nel campo civile la partnership favorirà lo sviluppo delle competenze aeronautiche civili dell'industria italiana –situate in prevalenza al sud – promovendo:

- l'ingresso di Finmeccanica-Alenia Aeronautica in AIRBUS con una quota intorno al 5%, ipotesi perseguibile anche nel caso che gli attuali soci del GIE-AIRBUS non dovessero raggiungere un accordo nel breve per la trasformazione in società;*
- l'inserimento del GIE-ATR, consorzio nel quale l'industria italiana è paritetica, in cooperazioni commerciali ed industriali con la brasiliana EMBRAER, tutelando in tal modo il know-how sinora acquisito da Finmeccanica-Alenia Aeronautica nel segmento degli aerei regionali nonché l'occupazione nell'area di Pomigliano d'Arco.*

Infine, l'alleanza continentale non comporta per il sistema industriale aeronautico italiano vincoli negli altri segmenti del settore aerospaziale. In particolare nell'elicotteristico, pur rappresentando il consorzio franco-tedesco Eurocopter il numero uno del mercato mondiale commerciale, l'italiana Agusta rimarrebbe svincolata e libera di mantenere gli attuali rapporti industriali con l'inglese GKN-Westland e la statunitense Bell (rapporti basilari per poter disporre di una catena di commercializzazione world wide senza la quale è difficile che la qualità ed il prezzo concorrenziale dei prodotti italiani trovi un riscontro sul mercato).

CAPITOLO 2

Scenario

Il millennio si è chiuso per il mercato aerospaziale con una “annata” favorevole. Infatti il 1999 ha registrato la continuazione del ciclo espansivo avviato nel 1996. La crisi strutturale dei primi anni del decennio appare superata ora che il settore ha metabolizzato i nuovi presupposti di base:

- ❑ la fine del confronto NATO – Patto di Varsavia ha portato che “la minaccia” non giustifica più cospicue commesse militari con volumi certi e prezzi visti invece come variabile indipendente;
- ❑ il modello di sviluppo dell’economia mondiale non è più quello consumistico, iniziato negli anni ’50, e quindi non è più possibile fare conto su crescite elevate (oltre il 3% annuo) dell’economia mondiale.

Alcuni dati emblematici [fonte AECMA (Associazione delle Industrie Aerospaziali Europee) ed AIA (Associazione delle Industrie Aerospaziali Statunitensi)] danno nel modo migliore la sensazione dello stato del mercato:

- il valore della produzione aerospaziale 1999 dei principali Paesi occidentali è di ~ 220 miliardi di dollari USA (+ 4,5% sul 1998);
- questo valore è così suddiviso:
 - aeromobili, equipaggiamenti e motori (compresa manutenzione) 90%,
 - missili 3%,
 - spazio 7%.
- l’occupazione è in crescita:
 - negli USA 1.136.000 addetti, + 4,5%
 - nell’Unione Europea 437.000 addetti, + 3,4%
- gli Stati Uniti d’America restano a dominare il mercato con il 59%, l’Unione Europea ne ha acquisito il 32% ed il 9% resta ai minori soggetti;
- continua, in Europa, il riequilibrio delle produzioni verso il civile (non solo come utente finale ma anche, e soprattutto, come filosofie produttive) e quindi nel 1999 :
 - le produzioni civili hanno dato il 68,6% del fatturato (+2,2% rispetto al 1998),
 - le produzioni militari hanno dato il 31,4% del fatturato (-2,9% rispetto al 1998)
- le esportazioni europee si sono confermate oltre la metà del mercato globale (il 50,6% del totale).

Questi dati suggeriscono una prima considerazione: gli Stati Uniti d’America – unica super potenza del pianeta – con il 59% del fatturato globale dell’industria aerospaziale esportano (in valore) meno della metà del commercio mondiale di prodotti aerospaziali. Il sistema industriale aerospaziale statunitense trova quindi il suo equilibrio finanziario, all’interno, con una quota maggiore di commesse pubbliche [del Pentagono] certe nel tempo e nei volumi mentre minore è l’apporto finanziario delle produzioni civili soggette alla concorrenza (e quindi incerte nei tempi e nei volumi).

Nell'ambito europeo, l'industria aerospaziale italiana si colloca al quarto posto dopo Gran Bretagna, Francia e Germania con un fatturato (incluso quello delle industrie per la difesa) attorno ai 14.000 miliardi di lire (circa 7 miliardi di dollari), di cui oltre il 50% è relativo all'export.

Le previsioni per i prossimi venti anni, proiettando l'attuale trend che vede crescere la domanda di velivoli civili e flettere quella dei velivoli militari, si orientano per una crescita notevole del valore delle consegne che dovrebbe raggiungere i 2100 miliardi di dollari (in termini reali), provenienti per il 60% dal settore civile e per il 40% dal settore militare. Il volume d'affari che ne conseguirebbe sarà così del 40% superiore a quello realizzato nei precedenti 20 anni.

- **Settore dei velivoli commerciali**

La ripresa dell'economia mondiale registrata nel '99 ha contribuito a generare una crescita complessiva del traffico aereo passeggeri del 6.2%, un aumento di circa 4 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

La ripresa del traffico è stata resa possibile grazie alla crescita realizzata dalle aerolinee dell'Asia e Pacifico, in calo nell'anno precedente, e da quelle nordamericane. I vettori di queste due aree geografiche hanno sviluppato alla fine del '99 il 64% circa del traffico mondiale.

I risultati finanziari realizzati dalle aerolinee, considerando il rialzo del prezzo del carburante ed il persistere degli ultimi effetti della crisi asiatica, possono considerarsi soddisfacenti:

- ⇒ I profitti operativi (13 miliardi di dollari) hanno fatto registrare un aumento rispetto al '98, ed hanno mantenuto all'incirca invariata la propria quota percentuale (margine operativo) sul totale dei ricavi operativi (5.5%).
- ⇒ I profitti netti (8 miliardi di dollari) hanno consentito alle aerolinee di realizzare risultati netti positivi per il quinto anno consecutivo.

Le vendite di nuovi velivoli, che dopo tre anni di continua crescita avevano raggiunto nel 1998 (1.720 unità) un livello di ordini pari a quelli record di fine anni '80, si sono stabilizzate su valori normali con 1.345 velivoli commerciali venduti nel 1999 (~ il 21,8% in meno sul volume, abnorme, del 1998) per un valore (a prezzi di mercato) di circa 43 miliardi di dollari.

Naturalmente in aumento le consegne, 1.227 unità ed un valore di circa 55 miliardi di dollari, molto prossime al massimo livello registratosi nel 1991. Un calo nelle consegne è possibile nell'anno corrente, nonostante un lieve aumento stimato per i programmi Airbus, in quanto gli scioperi di inizio anno limiteranno la produzione Boeing a circa 500 unità rispetto alle 620 del 1999.

Boeing ed Airbus hanno continuato a rappresentare la maggior parte della domanda nell'anno (il 58% delle vendite totali in termini unitari e l'80% in termini di valore). E' di rilievo, non solo dal punto di vista commerciale, il sorpasso realizzato da Airbus (430 ordini fermi, -20% rispetto al '98) nei confronti di Boeing (346 ordini fermi, -43% rispetto al '98).

Il backlog complessivo dei velivoli commerciali ammonta a circa 3980 unità ed è in grado di assorbire, con gli attuali ratei di consegne, 3 anni di produzione.

La crescita dell'economia mondiale, che le previsioni – con tutti i limiti che questo tipo di esercizi intellettuali debbono scontare - collocano per il prossimo ventennio attorno ad un tasso medio annuo del 2.9%, e lo sviluppo delle relazioni internazionali connesse ai processi di globalizzazione dei mercati dovrebbero far aumentare la domanda di trasporto aereo ad una media del 5.1% all'anno, più sostenuta rispetto al passato.

I vettori asiatici svilupperanno la crescita più elevata di traffico, +6.9% all'anno, guidate dalle aerolinee cinesi con un aumento medio del +9% all'anno.

Nel 2019 la flotta dei velivoli commerciali avrà una dimensione quasi raddoppiata rispetto all'attuale: la crescita della domanda di trasporto aereo, passeggeri e cargo, e la necessità di sostituire la parte più obsoleta della flotta genereranno nei prossimi 20 anni un fabbisogno totale di oltre 21.700 nuovi velivoli per un valore di oltre 1.150 miliardi di dollari.

Ove le previsioni trovino conforto nella realtà, il confronto con quanto accaduto nel trascorso ventennio di fine millennio pone in evidenza che la domanda totale aumenterà di circa il 38% in termini unitari e raddoppierà in termini di valore. Ciò individua la necessità delle aerolinee di fornirsi in futuro di velivoli di maggiore capacità, per soddisfare il sostenuto aumento del traffico in maniera compatibile con i problemi di affollamento degli aeroporti e delle aerovie, ed il sempre più diffuso utilizzo dei velivoli jet nel settore del trasporto regionale.

Velivoli civili superiori ai 100 posti

Nel 1999 gli ordini netti per velivoli di capacità superiore ai 100 posti, vale a dire l'insieme delle vendite di Airbus e Boeing, sono stati di 776 macchine:

- 663 narrow body (cabina passeggeri con un corridoio, single aisle);
- 113 wide body (cabina passeggeri con due corridoi, twin aisles).

Con 392 ordini netti contro i 271 di Boeing, Airbus è riuscita a strappare per la prima volta alla casa di Seattle il predominio delle vendite.

Airbus e Boeing sono al momento i due soli costruttori presenti su questo mercato, ma Bombardier continua a valutare l'opportunità di sviluppare una nuova famiglia di jet da 110-130 posti in grado di riempire il gap esistente tra velivoli regionali ed i membri più piccoli delle famiglie 737/A320 ed erodere così dal basso parte del mercato ai due maggiori costruttori.

Mentre sono sempre maggiori ed inequivoci i segnali che Airbus sia praticamente pronta a lanciare definitivamente il programma A3XX, prima sfida al monopolio Boeing sugli aerei a lungo raggio e grande capacità, la casa di Seattle continua a dichiararsi scettica sulle possibilità di successo per i velivoli ad altissima capacità ed ha preparato la sua strategia di mercato: per rispondere al lancio delle versioni a maggiore capacità ed autonomia della famiglia A340 (A340-500/600) prevedendo di portare sul mercato (per la metà del 2000) le versioni a lunghissimo raggio dei suoi B777 (777-300ER e 777-200LR) in grado di offrire ai passeggeri collegamenti diretti sulle destinazioni a lunga distanza più richieste e si appresta a promuovere presso le compagnie aeree versioni allungate ed aggiornate del B747, il cui costo di sviluppo

dovrebbe aggirarsi sui 4 miliardi di dollari. Queste ultime macchine si prevede verranno lanciate nel terzo quadrimestre del 2000.

In un settore che si prospetta sempre più deregolamentato, l'aumento della competizione guiderà e condizionerà le scelte che le aerolinee dovranno fare, in termini di aumento delle frequenze dei voli e/o aumento della capacità dei propri velivoli, per soddisfare la prevista crescita del traffico.

In un quadro di competizione globale andrà aumentando il peso delle nuove mega alleanze tra operatori: gli interessi delle principali aerolinee mondiali si intrecceranno sulla base dei possibili voli da effettuare in code-sharing, sulle opportunità di congiunti programmi frequent flyers e sistemi integrati di prenotazione dei voli.

Assumendone le affermazioni con l'usuale cautela può dirsi che per i prossimi 20 anni il mercato potenziale dei jet oltre i 100 posti è previsto in oltre 14.700 unità per un valore complessivo di 975 miliardi di dollari. Di questo ipotizzato mercato i velivoli:

- a singolo corridoio (narrow body, single aisle) con 9.500 unità ed un valore di circa 340 miliardi di dollari rappresenteranno il 65% del mercato in termini di unità ed il 35% in valore;
- a doppio corridoio (wide body, twin aisles) saranno 5.200 e varranno circa 640 miliardi di dollari, pari al 35% delle consegne totali del settore ed al 65% del suo valore.

La domanda di trasporto merci, anch'essa in forte crescita, sarà soddisfatta nei prossimi 20 anni con 900 nuovi velivoli, 700 dei quali jet, il cui valore è stimato in circa 65 miliardi di dollari.

Velivoli Commuters (Regionali)

Il segmento regionale continua ad essere quello in maggiore espansione, con crescite maggiori rispetto all'intero sistema del trasporto aereo: nell'ultimo anno negli Stati Uniti d'America il traffico regionale è cresciuto secondo RAA (Regional Airline Association) di circa il 20% a fronte di una crescita del 4% delle aerolinee maggiori.

La domanda di velivoli da 14 a 100 posti si è stabilizzata sugli stessi valori del 1998: al netto delle cancellazioni sono stati venduti infatti 568 velivoli, contro i 580 dell'anno precedente, e 313 sono state le consegne, a fronte delle 325 del 1998.

Il continuo passaggio delle rotte a minor traffico dalle aerolinee maggiori alle regionali e l'allargamento del sistema hub-and-spokes ha ulteriormente rinforzato la domanda per aerei regionali a getto, 491 unità, 18 in più del '98 e pari all'86% dello specifico segmento di mercato.

Ulteriore vivacità è stata data a questo segmento di mercato dai lanci di nuovi jet regionali nella parte alta del mercato:

- una nuova famiglia jet di Embraer, l'ERJ170 da 70 posti e l'ERJ190-100/-200 da 98/108 posti hanno ricevuto ordini per 40 e 30 unità rispettivamente.
- il 728JET, velivolo di Fairchild Dornier da 75 posti, ha ricevuto nell'anno i suoi primi 85 ordini, 60 dei quali da Lufthansa e già annunciati alcuni anni orsono.

Nel 1999 i velivoli più venduti sono stati comunque i jet da 50 posti di Bombardier, CRJ-100, con 163 ordini, seguito dall' Embraer ERJ145 con 102 vendite. Nel 1999 sono stati consegnati complessivamente 206 jet regionali.

Le vendite di velivoli turboelica, che presumibilmente saranno utilizzati in futuro sulle brevi distanze, ottimali per le loro caratteristiche di economicità e prestazioni , sono state 104.

Il prodotto italo-francese ATR ha acquisito il 30% di queste vendite.

Le previsioni di mercato —con il “caveat” sempre necessario su questi studi- indicano che nei prossimi 20 anni la domanda di velivoli regionali, da 14 a 100 posti, ammonterà a circa 7.000 unità e quindi genererà un fatturato lievemente superiore a 110 miliardi di dollari.

• Settore dei velivoli militari

Il mercato aerospaziale militare, dopo la crisi registrata all'inizio degli anni '90 ed aggravatasi fino al 1995/96, ha avviato una crescita negli anni 1997 e 1998, grazie alla ripresa degli ordini da parte di Europa e - in misura minore - Medio Oriente ed USA, e ciò nonostante la contrazione della domanda nel Sud-Est Asiatico.

Il 1999 è stato caratterizzato da un rallentamento della domanda causato dal ritardo della firma di alcuni importanti contratti che peraltro sono stati siglati nei primi mesi del 2000.

A livello macro, negli ultimi dieci anni sono stati ordinati circa 5.000 velivoli militari ad ala fissa nuovi (ad esclusione degli ordini acquisiti da CIS e Cina) nei segmenti:

- combattimento,
- addestramento,
- trasporto e missioni speciali.

La domanda, nel suo complesso, si è originata in parti eguali nelle aree degli Stati Uniti, NATO ed Europa, Australasia; le rimanenti aree - Africa, Medio Oriente ed America Latina - hanno rappresentato - in quantità - solo circa il 15% del totale.

Si ricorda che il costo unitario medio dei velivoli militari [in specie da combattimento] è in continua crescita (dato il crescente grado di sofisticazione degli stessi), ne consegue quindi che il trend del valore della domanda mostra una crescita più accentuata di quello delle quantità.

I produttori americani (in particolare Lockheed Martin e Boeing) hanno detenuto nell'ultimo decennio uno *share* di circa il 48% degli ordini in quantità e di oltre il 60% in valore. Lo *share* dei produttori europei, nel loro complesso, è del 40% in quantità e del 30% in valore. L'offerta dei rimanenti costruttori è restata globalmente marginale e relegata a prodotti di nicchia, generalmente a basso valore

Le aziende statunitensi hanno completato un cambiamento epocale con progressive acquisizioni e fusioni che — mentre hanno dato luogo a grandiosi processi di razionalizzazione dell'infrastruttura produttiva realizzati con poca valutazione dei “costi