

controllo, nonché in operazioni di dismissione di società o di partecipazioni di minoranza (Esaote, Sereg Vannes, Italcad, Magrini).

Si segnala, infine, che nel corso dell'esercizio sono continuate le azioni di razionalizzazione delle attività FINMECCANICA con l'avvio del progetto di polo avionico incentrato su Fiar (integrazione delle specifiche attività Alenia, Omi, Galileo e Sma) e del polo missilistico, dove concentrare le specifiche attività FINMECCANICA ed ex Efim; sono inoltre continuate le trattative con la Liquidazione dell'Efim per l'acquisto della Breda Ferroviaria per la quale FINMECCANICA vanta un diritto di prelazione.

In tale contesto la gestione consolidata del gruppo FINMECCANICA ha consuntivato un valore della produzione pari a 12.262 miliardi e si è chiusa con un risultato positivo di 53 miliardi.

L'effetto netto tra acquisizioni, tra cui in particolare quelle menzionate dalla Liquidazione Efim, e cessioni di società operate nel corso dell'anno ha comportato una crescita delle aree aerospazio e difesa in termini di contributo ai ricavi consolidati di gruppo; la loro incidenza, calcolata in rapporto ai ricavi totali, si attesta infatti rispettivamente al 32% (29% nel 1993) e al 17% (15% nel 1993). Circa le altre aree, sia i trasporti che l'energia confermano il loro peso sul consolidato (8% e 26% rispettivamente), mentre la riduzione dell'incidenza sul totale di gruppo dell'automazione (dal 21% al 17%) sconta le cessioni della Dea e della Sereg Vannes, i cui effetti sono solo in parte

compensati dai ricavi della società americana Fischer & Porter che incidono, nell'anno, ancora in misura limitata.

Il margine operativo lordo si presenta in crescita rispetto al 1993 (+4,9%) in relazione soprattutto al descritto incremento del volume d'affari, i cui effetti sono stati in parte limitati dal richiamato processo di ristrutturazione e razionalizzazione in atto.

Il capitale investito a fine 1994 ammonta a 9.333 miliardi (+14% rispetto al precedente esercizio) che riflette principalmente il concorso delle società acquistate dalla Liquidazione Efim, l'effetto dell'acquisizione della Fischer & Porter ed appesantimenti del capitale circolante, soprattutto nell'area energia, per l'espansione dell'attività all'estero.

Il patrimonio netto, compresa la quota di pertinenza dei terzi minoritari, a fine 1994 risulta pari a 4.921 miliardi (inclusi 1.772 miliardi per aumento del capitale sociale e sovrapprezzo azioni) e concorre nella misura del 52,7% alla copertura del capitale investito (37,8% nel 1993); l'indebitamento finanziario netto è diminuito nel 1994 passando dai 5.097 miliardi dell'esercizio precedente a 4.412 miliardi.

I programmi di investimento realizzati nel 1994 sono stati pari a 406 miliardi, in flessione rispetto agli esercizi precedenti, a testimonianza dell'imminente conclusione del ciclo di rinnovi e razionalizzazioni avviato alla fine dello scorso decennio.

L'occupazione del gruppo a fine esercizio ammonta a 59.041 unità con un incremento, tenuto conto delle citate acquisizioni, di 6.454 unità rispetto al 1993. L'organico mediamente

FINMECCANICA

FINMECCANICA

impiegato nel 1994 è risultato pari a 55.970 unità. In particolare, con riferimento alle specifiche aree di attività si segnala quanto segue. Per quanto concerne l'*aerospazio* nel comparto aeronautico la congiuntura negativa sembra aver raggiunto nel corso del 1994 il suo minimo; complessivamente si può parlare di una fase di stagnazione che dovrebbe preludere ad una futura ripresa, seppur moderata. Tutti i maggiori costruttori hanno pronosticato lo slittamento della crescita degli ordini dal 1995 al 1996, con riflessi sulla produzione attesi non prima del 1997. Il segmento più promettente risulta essere quello del trasporto regionale, dove gli elevati tassi di crescita del traffico fanno prevedere una domanda di aeromobili più sostenuta rispetto a quella dei grandi velivoli (nel mercato globale gli ordini di velivoli regionali nel 1994 sono stati circa 400, contro i 255 del 1993). Relativamente ai velivoli militari, i programmi hanno subito ulteriori slittamenti e diluizioni. L'elevato valore unitario degli aerei più moderni sta peraltro generando un interessante mercato di retrofit, particolarmente importante per gli equipaggiamenti elettronici. Nel comparto elicotteristico, dopo le riduzioni degli anni passati, la componente militare della domanda si presenta stabile, mentre per quella civile si stanno aprendo interessanti opportunità in funzione, anche, della disponibilità di macchine di nuova concezione. In tali comparti il gruppo è attivo tramite l'azienda Alenia che opera nella progettazione e realizzazione di aeromobili civili

e da difesa prevalentemente nel quadro di collaborazioni internazionali con le maggiori industrie mondiali di settore e tramite la società Agusta presente in ambito elicotteristico. Rientrano in tale contesto i velivoli per trasporto regionale ATR42-72 realizzati in joint-venture con la francese Aerospatiale, i velivoli da trasporto militare (G222) e da combattimento (MRCA, AMX, EFA), questi ultimi in collaborazione con partners internazionali, gli elicotteri EH101 e NH90, realizzati nell'ambito di programmi europei, e gli elicotteri A129 e A109. Alenia, inoltre, realizza componenti strutturali di velivoli commerciali nell'ambito di collaborazioni internazionali con Boeing, Mc Donnell Douglas, Airbus Industries, ecc. Relativamente al mercato dei sistemi spaziali, a fronte del brusco ridimensionamento subito dai programmi delle varie agenzie nazionali ed internazionali, si assiste alla significativa crescita dei segmenti "commerciali", peraltro già manifestatasi nel corso dei precedenti esercizi, e determinata dallo sviluppo dei servizi satellitari nel comparto meteorologico e delle telecomunicazioni. A tal proposito è da sottolineare la partecipazione di Alenia Spazio (in collaborazione con Loral e Qualcomm) all'iniziativa di telefonia mobile via satellite Globalstar, nell'ambito della quale la società italiana ha acquisito l'ordine per l'integrazione dei 56 satelliti che costituiscono il sistema. Infine è da ricordare il successo del calcolatore parallelo

QUADRICS, prodotto da Alenia Spazio nell'ambito di un accordo con l'Istituto Nazionale di Fisica Nucleare; di questa macchina, la più potente al mondo, sono stati venduti, nel corso del 1994, 20 esemplari.

Nel settore della difesa, a livello internazionale il processo di ristrutturazione dell'offerta, generato dalla contrazione della domanda, è oramai macroscopico e sta determinando negli Stati Uniti ed in Europa la nascita di accordi ed alleanze ed il prevalere di progetti in collaborazione internazionale, seppur ridotti rispetto alle dimensioni iniziali. In Italia, nel 1994, si è concluso il processo che ha riunito in ambito FINMECCANICA la maggior parte delle attività ad alta tecnologia per la difesa (acquisizione delle aziende ex Efim, operanti nel settore) creando così le condizioni per poter stabilire organiche alleanze internazionali.

Gli indirizzi futuri fanno riferimento ad uno scenario che prevede assetti più moderni e tecnologicamente avanzati delle nostre Forze Armate.

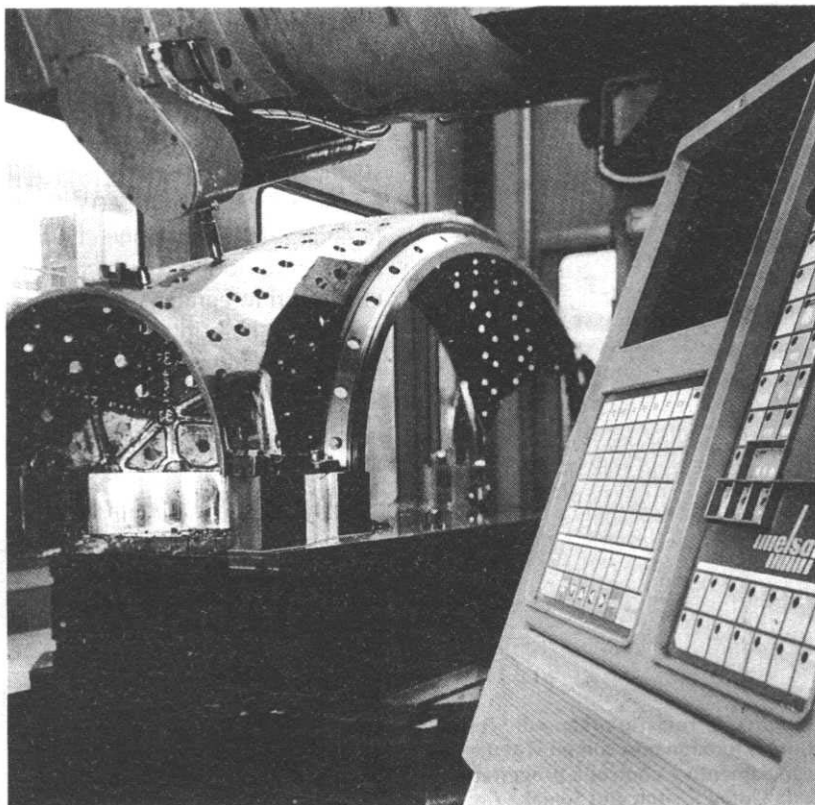
Nel corso dell'esercizio FINMECCANICA ha, inoltre, avviato operativamente il riassetto dell'intero comparto la cui attività si concentrerà sulle aree di più rilevante presenza: mezzi di difesa, missili, radar e sistemi, avionica ed equipaggiamenti, sistemi navali. Da tali razionalizzazioni, tutte ispirate ad obiettivi di efficienza, flessibilità e valorizzazione delle eccellenze tecnologiche, si attendono progressi industriali ed economici.

È, inoltre, continuata la partecipazione ad importanti programmi internazionali: in

particolare Alenia ha acquisito ordini per ulteriori tranches per lo sviluppo del programma missilistico italo-francese FSAF, cui probabilmente si andrà ad affiancare, a medio termine, la realizzazione del programma internazionale antimissile MEADS, sviluppato congiuntamente da USA, Germania, Francia e Italia. Sempre nell'ambito delle partecipazioni a programmi multinazionali, è stata costituita la Orizzonte Spa, partecipata pariteticamente da FINMECCANICA e FINCANTIERI, che sarà il socio italiano della joint-venture internazionale, assieme alla francese DCN International e all'inglese Gec-Marconi Naval System, che dovrà realizzare la fregata missilistica Horizon per le marine militari italiana, inglese e francese.

FINMECCANICA

Una turbina a gas in lavorazione presso l'Ansaldo.



FINMECCANICA

Il settore dell'*energia* (generazione, trasmissione e distribuzione di energia elettrica) si presenta stabile o in moderata crescita nei Paesi industrializzati - dove la domanda proviene essenzialmente dalla necessità di sostituzione di impianti obsoleti, con crescente interesse per tipologie a minore impatto ambientale - ed in forte sviluppo nei Paesi emergenti, in particolare nell'Estremo Oriente (Cina, India e anello del Pacifico). I Paesi dell'Est europeo, Russia compresa, rappresentano un potenziale di domanda considerevole, che potrà esprimersi quando i problemi derivanti dalla transizione all'economia di mercato saranno risolti e sarà avviato il processo di sviluppo.

In Italia prosegue la situazione di stasi generata sia dalle difficoltà di pianificazione dei nuovi impianti, sia dai maggiori vincoli dell'Enel derivanti da politiche comunitarie e, in prospettiva, dal processo di privatizzazione.

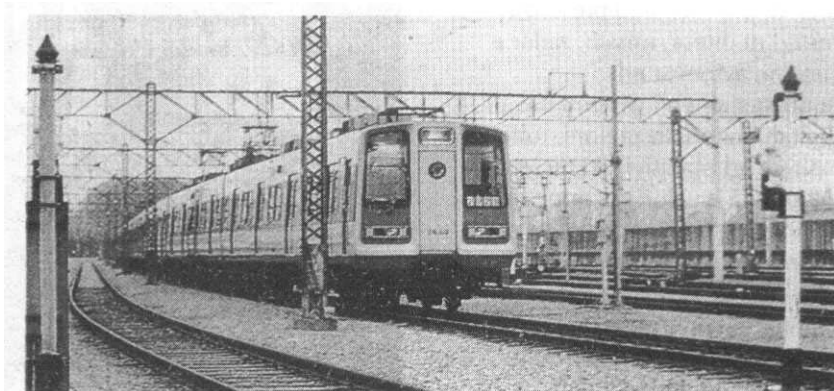
La risposta industriale alla lunga stagnazione di mercato intervenuta negli anni '80 è stata la decisa ristrutturazione che ha fortemente ridotto il numero dei costruttori integrati. Ansaldo, dal canto suo, ha puntato sul progressivo affrancamento dalle

tecnologie di terzi e su una più forte azione di espansione nelle aree di mercato più promettenti; in tale contesto la quota di ricavi esteri è ormai preponderante rispetto a quella dei ricavi nazionali.

Nel 1994, Ansaldo ha acquisito ordini in Libano (realizzazione, insieme a Siemens, di due centrali elettriche a ciclo combinato), in Belucistan (costruzione, insieme alla nipponica Ihi Mitsui e alla francese Campeon, di una centrale di 1792 megawatt), in Indonesia (realizzazione della terza unità della centrale geotermica di Gunung Salak), in Tunisia (raddoppio della centrale termoelettrica di Rades), in Olanda per la realizzazione di una centrale a ciclo combinato a Elsta. Inoltre parteciperà alla riabilitazione/ristrutturazione/manutenzione di importanti impianti negli Emirati Arabi, in Cile ed in Ungheria.

Attiva è anche la presenza nel mercato degli impianti Waste to Energy, mentre permane il presidio tecnologico e industriale sul nucleare.

Per quanto concerne i *trasporti*, il mercato del trasporto ferroviario mostra a livello mondiale dinamiche di crescita apprezzabili.



Il traffico ferroviario urbano di Séoul (Corea) funzionante con un sistema di segnalamento e controllo progettato dalla Union Switch and Signal.

La costruzione di nuove linee e l'ammodernamento del materiale rotabile sta creando opportunità notevoli, soprattutto nelle aree geografiche a più alto tasso di crescita.

Nel mercato nazionale, dopo i lunghi ritardi accumulati negli anni precedenti, si comincia ad avvertire l'impulso derivante dalle decisioni di ammodernamento delle strutture con la rete ad alta velocità e di investimento in materiale rotabile più moderno.

Per quanto riguarda i trasporti urbani, le generalizzate difficoltà delle amministrazioni locali non permettono ancora di affrontare il problema della mobilità cittadina puntando su moderni sistemi di trasporto collettivo urbano e suburbano anche se le esigenze a questo riguardo diventano sempre più pressanti; questo segmento è previsto comunque in considerevole crescita.

Nel corso dell'esercizio, Ansaldo Trasporti ha potuto beneficiare dell'importante mole di lavoro svolta negli anni precedenti acquisendo commesse significative sia direttamente che tramite le controllate ATSS e Union Switch & Signal. Contestualmente, a livello internazionale, ha svolto una decisa azione per l'affermazione del proprio materiale rotabile con ottimistiche attese riguardo alle numerose prequalificazioni ottenute in corso d'anno sui mercati esteri.

Tra i contratti acquisiti nel 1994 vanno citate le forniture di 40 elettrotreni a due piani per le Ferrovie dello Stato e 10 per le Ferrovie Nord-Milano, 30 treni ad alta velocità ETR 500 (al Consorzio Trevi) e 50 locomotive E 402 per le FF.SS..

Inoltre, sono state ottenute

importanti commesse per la realizzazione del sistema di controllo per la Stazione Termini di Roma, per il sistema di protezione automatica dei treni per le ferrovie dell'Australia Occidentale, della Malesia e per l'ente delle ferrovie svedesi, nonché per sistemi di controllo treni per la metropolitana di Washington, per la New Jersey Transit, per la Southeastern Transportation Authority, per la Long Island Railroad e per sistemi di controllo Micro Trax in Australia e Micro Cab in Corea.

Il settore dell'*automazione*, nel suo complesso, si è mantenuto su un trend di crescita moderata anche in presenza di una congiuntura sfavorevole.

Peraltro la ripresa in atto nei maggiori Paesi europei e la più favorevole propensione agli investimenti promettono positive ripercussioni sul mercato dell'*automazione industriale*, mentre la crescente pervasività delle tecnologie informatiche e telematiche, e la diffusa esigenza di una più elevata efficienza dell'apparato pubblico, prospettano interessanti opportunità per l'*automazione dei servizi* che attualmente soffre della stasi degli investimenti pubblici.

Con riferimento all'*automazione dei processi continui*, l'Elsag Bailey P.A. con la citata acquisizione della Fischer & Porter - società statunitense specializzata nelle tecnologie di controllo e di misura - completa, come detto, la propria gamma di prodotti e capacità tecnologiche rafforzando la propria leadership mondiale, preparandosi a cogliere le opportunità di mercato.

L'attività internazionale di tale società è proseguita, nel corso

FINMECCANICA

FINMECCANICA

dell'esercizio, con l'accordo stipulato con la statunitense Valtek International per la commercializzazione sotto il marchio "Bailey" dei prodotti Valtek (valvole di controllo tradizionali ed intelligenti); alla Valtek International è stata peraltro ceduta la controllata Sereg Vannes.

Infine, nel comparto dei sistemi di controllo distribuito per processi industriali continui è stato raggiunto un accordo di collaborazione commerciale e tecnologica con la Digital Equipment.

Sul piano commerciale, nell'ambito dell'automazione dei processi, sono stati acquisiti ordini per la fornitura di sistemi di controllo per una centrale termoelettrica in Thailandia, per una raffineria ad Abu Dhabi, per una centrale a ciclo combinato a

Lucca e per una raffineria a Milazzo; in tale segmento è inoltre continuata l'attività di fornitura di sistemi SCADA, assegnata dall'Enel nell'esercizio precedente, per la supervisione ed il telecontrollo di reti di produzione e di trasporto di energia elettrica nonché di centrali elettriche non presidiate. Relativamente all'automazione industriale si sono ottenute commesse per la realizzazione del sistema di automazione e degli equipaggiamenti elettrici dell'impianto siderurgico Ipsco negli USA, la fornitura di due centri di saldatura per lo stabilimento Tangsham Cement Machinery Works in Cina ed un impianto di lavaggio cisterne ferroviarie in Russia. Infine, con riferimento al segmento servizi, oltre alla recente decisione di affidare ad



Il sistema INFI 90 realizzato dalla Eltag Bailey ed applicato ad un impianto per la produzione di ammoniaca.

Elsag Bailey la responsabilità di gestire le reti ed i sistemi informatici del gruppo FINMECCANICA al fine di ottimizzare i costi, le competenze possedute da tale azienda nel riconoscimento e gestione delle immagini hanno consentito di acquisire ulteriori contratti per la fornitura di sistemi di lettura ottica negli Stati Uniti, in Germania ed in Svizzera confermando la leadership nazionale ed internazionale nel settore.

FINMECCANICA

ANDAMENTI SETTORIALI

STET

STET	Consolidato 1993 (a)	Bilancio 1994
	(miliardi di lire)	
Valore della produzione "tipica"	34.440	36.990
Valore aggiunto	25.703	27.275
MOL	16.055	17.269
Risultato operativo	5.606	5.848
Oneri finanziari netti	1.828	1.372
Risultato ante comp. straord. e imposte	3.792	4.515
Risultato netto	1.634	1.901
Capitale investito netto	46.997	45.742
Coperto con:		
- Mezzi propri	25.793	26.845
- Indebitamento finanziario netto	21.204	18.897
Cash-flow	10.993	12.136
Investimenti	10.065	8.825
Occupazione al 31.12. (n. addetti)	145.325	139.346

(a) Per un confronto omogeneo con il 1994, i dati esposti sono comprensivi di IRI TEL; per gli investimenti si prescinde dal rilievo delle attività trasferite dall'ASST e dal Ministero PT.

Il 1994 è stato un anno di decisiva importanza e di risultati positivi per il gruppo STET, che ha consuntivato risultati in netto miglioramento rispetto al 1993 anche per effetto del nuovo assetto derivante dall'ingresso di IRI TEL e della successiva costituzione del gestore unico Telecom Italia.

L'utile netto d'esercizio, a livello consolidato, ha raggiunto i 1.901 miliardi e, rispetto al 1993, evidenzia una significativa crescita (+267 miliardi, pari al +16,3%).

Di particolare rilievo nel 1994 risulta anche la diminuzione dell'indebitamento finanziario netto che, scendendo a 18.897 miliardi (21.204 miliardi nel 1993), accentua la dinamica riflessiva già avviata nello scorso esercizio.

Gli investimenti sono ammontati a 8.825 miliardi, con una diminuzione di circa il 12% rispetto al 1993, da collegare principalmente alle razionalizzazioni consentite dell'unificazione dei gestori in Telecom.

Il fabbisogno finanziario è stato totalmente coperto dal cash flow che ha raggiunto i 12.136 miliardi (+10,4%) ed ha permesso, come già detto, la diminuzione dell'esposizione finanziaria.

Più in particolare, sotto il profilo economico, gli indicatori più significativi per l'andamento del gruppo sono così sintetizzabili:

- il *valore della produzione*, a livello consolidato, raggiunge circa i 36.990 miliardi (34.440 miliardi nel 1993) con un incremento del 7,4%, dovuto allo sviluppo nel settore dei servizi di telecomunicazione cui si è contrapposto un andamento riflessivo negli altri comparti che

hanno sostanzialmente confermato il fatturato dello scorso esercizio;

- anche il *marginale operativo lordo*, attestandosi sui 17.269 miliardi, migliora rispetto al 1993 e mantiene sostanzialmente invariato il rapporto con il valore della produzione, intorno al 47%;

- gli *ammortamenti* hanno raggiunto i 10.235 miliardi con un aumento di 876 miliardi da ricollegare ai più elevati stanziamenti effettuati da Telecom Italia per la riduzione della vita utile di alcuni cespiti dovuta all'introduzione di nuove tecnologie e servizi;
- gli *oneri finanziari netti* registrano un'accentuata flessione (-25%), da collegare sia alla diminuzione dell'indebitamento, sia soprattutto alla discesa dei tassi d'interesse.

La struttura patrimoniale risulta rafforzata per l'ingresso di IRI TEL e per la flessione dell'indebitamento finanziario netto. Il "debt ratio" (indebitamento finanziario netto su capitale investito) diminuisce dal 45% al 41,3%.

Vengono di seguito riportati gli andamenti degli specifici settori di presenza del gruppo STET.

Nel settore dei *servizi di telecomunicazione*, si è registrato, in Europa nel 1994, uno sviluppo dell'8% circa. Più specificamente, i servizi vocali, che rappresentano ancora la quota prevalente dei servizi di telecomunicazione, hanno avuto un tasso di crescita del 7,5%: in tale ambito, il maggiore dinamismo è dato dalla telefonia mobile.

Più elevato lo sviluppo dei servizi relativi alla trasmissione dati (+13,5% nel 1994), sostenuto

particolarmente dalla celere diffusione delle tecnologie ad alta velocità, come ISDN e ATM. Il mercato italiano dei servizi di telecomunicazione ha avuto un trend di sviluppo in linea con quello europeo.

Il traffico telefonico ha evidenziato nel suo complesso un andamento soddisfacente, specie quello interurbano essenzialmente per l'alto tasso di sviluppo del servizio radiomobile.

Il 1994 è stato un anno significativo anche per il processo di liberalizzazione delle telecomunicazioni. In tal senso, l'Unione Europea, ha svolto un ruolo fondamentale: sono stati adottati, da parte della Commissione Europea il Libro Verde sui servizi mobili e sulle comunicazioni personali, la direttiva di estensione della liberalizzazione alla comunicazione via satellite. Inoltre, la Commissione Europea ha abolito le restrizioni all'utilizzo delle reti TV via cavo per l'offerta dei servizi di telecomunicazione.

Nel 1994 la UE ha preso in esame l'adeguamento delle infrastrutture, con una risoluzione del Consiglio dei Ministri P.T. e del Consiglio UE nonchè la stesura di un apposito Libro Verde che costituisce la premessa di future deliberazioni dell'Unione stessa. Le risoluzioni riconoscono il principio secondo cui la fornitura delle infrastrutture di telecomunicazione deve essere globalmente liberalizzata dal 1° gennaio 1998, insieme con il completamento della liberalizzazione dei servizi di telecomunicazione. Il Libro Verde prospetta, inoltre, l'anticipo della liberalizzazione delle infrastrutture alternative

esistenti per i servizi già liberalizzati: trasmissione dati, telefonia vocale per gruppi chiusi d'utenza, comunicazioni via satellite, comunicazioni mobili. In tale contesto, per consolidare la propria posizione di leadership in ambito nazionale e per acquisire un ruolo di rilievo sui mercati esteri, la STET, nel corso del 1994, ha costituito il gestore unico delle telecomunicazioni, Telecom Italia, derivante dalla fusione per incorporazione in Sip di Italcable, Telespazio, IRI TEL e Sirm.

Successivamente all'operazione di fusione, sono state realizzate altre importanti operazioni quali l'aumento del capitale sociale derivante dall'apporto del credito scaturito dal trasferimento ad IRI TEL dei beni dell'ex ASST, lo scorporo delle attività satellitari conferite alla Nuova Telespazio e l'avvio della scissione del ramo d'azienda di Telecom Italia relativo ai servizi mobili conferiti alla nuova società Telecom Italia Mobile.

Le efficaci iniziative poste in atto da Telecom Italia attraverso il miglioramento della rete (la numerizzazione delle centrali nel 1994 ha raggiunto il 66,6% del totale installato rispetto al 56,6% del 1993) ed il rafforzamento qualitativo e quantitativo delle promozioni commerciali hanno stimolato l'afflusso di 375.000 nuovi abbonati alla rete fissa (raggiungendo una consistenza a fine 1994 di 24.942.000 unità, con una densità telefonica pari a 96,3 abbonati residenziali per 100 famiglie rispetto al 94,8 a fine 1993) e lo sviluppo del traffico telefonico.

Con riferimento a quest'ultimo, per il segmento nazionale l'incremento delle comunicazioni è stato del 4,4%

STET

STET

mentre per quello internazionale ed intercontinentale la crescita - in termini di minuti di conversazione - è di circa il 9%. Nell'ambito della telefonia nazionale va rilevato il favorevole andamento della telefonia mobile dove l'espansione del segmento business e del servizio residenziale si è tradotta nel raggiungimento di circa 2.240.000 abbonati a fine 1994 registrando un incremento fra i più elevati d'Europa (+85,6%, rispetto ai 1.207.000 abbonati a fine 1993). È inoltre proseguito a ritmo intenso l'ampliamento della rete GSM in vista della commercializzazione per il 1995.

Anche per il segmento della clientela affari, ove risultano più accentuate le pressioni concorrenziali, si è registrata una favorevole evoluzione: nell'ambito della trasmissione dati, i PARD (punti di accesso rete dati) hanno raggiunto una consistenza di 414.000 unità con un incremento di 27.000 unità rispetto al 1993 per la maggiore commercializzazione di Circuiti Diretti Numerici. Notevole anche l'espansione del Numero Verde, innovato con sofisticate opzioni per la clientela.

Nel corso del 1994 è stato avviato su larga scala il servizio ISDN con standard europei, per il quale è prevista la copertura pressoché integrale del territorio nazionale entro il 1995.

L'interesse di mercato per il servizio ha trovato conferma nell'incremento delle linee installate (+34.000) che ha portato la consistenza a fine anno ad oltre 450.000 unità.

Con riferimento ai servizi di telecomunicazione internazionali, in un contesto di

mercato orientato verso soluzioni integrate ad elevato rapporto prezzo/qualità, la creazione del gestore unico ha permesso il rafforzamento del presidio della clientela ad alto profilo e l'incremento dei volumi di traffico gestiti.

Anche la manovra di riduzione tariffaria posta in atto nel marzo 1994, unitamente alle campagne promozionali di prodotti e servizi, hanno reso più competitivo il gestore nei confronti della concorrenza in vari segmenti di mercato.

Per il traffico telefonico internazionale le risultanze sono particolarmente positive (+9,5% in termini di minuti) ed analogamente per quello intercontinentale (+8,6%) che conferma il trend di crescita degli anni precedenti.

Nell'ambito dei servizi satellitari è proseguita l'attività di ammodernamento degli impianti e di ottimizzazione dei servizi, parallelamente allo sviluppo del posizionamento nei segmenti di attività deregolate nazionali ed internazionali.

È proseguita l'attenzione per il business dell'Informazione Ambientale con iniziative verso i Paesi in via di sviluppo o con carenti infrastrutture di pianificazione territoriale che ha portato all'aggiudicazione di alcuni progetti in Sud America ed è stato rafforzato il presidio tecnologico nel campo del telerilevamento tramite importanti accordi internazionali.

In tale contesto, gli obiettivi conseguiti da Telecom Italia sotto il profilo realizzativo, reddituale e finanziario risultano apprezzabili. Le risorse destinate agli investimenti si sono consuntivate in 9.168 miliardi di cui 8.942 miliardi per

investimenti tecnici, con un contenimento rispetto al 1994 (10.164 miliardi per le 5 ex concessionarie) per effetto delle azioni di ottimizzazione e razionalizzazione poste in essere. La copertura è stata garantita dal crescente autofinanziamento che ha inoltre consentito di ridurre l'esposizione finanziaria (18.543 miliardi circa, 2.300 miliardi in meno rispetto al 1993).

Lo sviluppo del traffico, già precedentemente citato, si è tradotto in un fatturato pari a 29.100 miliardi, con un aumento dell'8,6%, in termini omogenei, a confronto con il 1993. Le azioni di ottimizzazione dei costi ed il miglioramento della gestione finanziaria hanno permesso di aumentare l'aliquota media degli ammortamenti (che dal 10% del 1993 è aumentata all'11% del 1994) e di raggiungere un utile netto d'esercizio di 1.450 miliardi rispetto ai 1.025 miliardi realizzati nel 1993 dall'intero comparto, compresa IRITEL. Con riferimento alla struttura patrimoniale di Telecom Italia, si segnala un rafforzamento nel 1994 sia per la citata flessione dell'esposizione finanziaria che per l'apporto del credito IRITEL da parte STET: il debt ratio dal 51% del 1993 per l'intero comparto è sceso al 46% nel 1994.

Infine, per quanto riguarda l'organico al 31.12.1994, la Telecom Italia occupava 96.705 unità con una diminuzione di oltre 4.600 addetti rispetto allo stesso periodo dello scorso esercizio.

- Per quanto attiene alle attività internazionali, la Stet International ha proseguito la sua attività di presenza e penetrazione sui mercati esteri destinando i 155 miliardi

derivanti dall'aumento di capitale sottoscritto nel 1994 (da 135 miliardi a 290 miliardi) alla controllata Stet Hellas (45 miliardi) ed all'acquisizione di una partecipazione del 25% nella Impsat Corporation, gruppo che svolge la propria attività in America Latina nell'ambito dei servizi deregolamentati via satellite. L'esercizio si è chiuso con una perdita netta di 56,4 miliardi per effetto essenzialmente della svalutazione della partecipazione in Stet Hellas (che, scontando la fase di avvio, ha chiuso il 1994 con una perdita netta di 11,3 milioni di dracme, in linea con le attese del business-plan), svalutazione che consente peraltro di ottimizzare il carico fiscale degli azionisti STET e Telecom.

La Telecom Argentina ha chiuso al 30 settembre l'esercizio 1993 - 1994 con un utile netto di 268 milioni di \$ USA (198 milioni di \$ USA nel 1993) che si è riflesso sul risultato della holding Nortel Inversora, la quale registra un utile netto al 31.12.1994 di 171 milioni di \$ USA.

- Per i *servizi multimediali*, il gruppo STET è impegnato con Telecom Italia, Stream, Finsiel e Saritel nelle realizzazioni infrastrutturali e nella creazione di un'offerta articolata di servizi. Nell'ambito dell'evoluzione del settore, va ricordato l'accordo stipulato nell'aprile 1994 fra la STET/Sip e la Bell Atlantic per la cooperazione nella sperimentazione dei nuovi servizi (TV on demand, teleshopping, telemedicina, servizi informativi, telelavoro).

Da dicembre 1994 è in corso la fase di sperimentazione tecnica con un numero ridotto di utenti cui seguirà, fra brevè, la fase

STET

STET

finalizzata ai ritorni in termini di mercato su un numero più ampio di clienti di Roma e Milano. Per quanto concerne la Stream, è proseguita l'attività preparatoria di individuazione delle modalità tecniche e commerciali di avvio dell'offerta dei servizi. L'impegno della Stream si è concentrato nell'apertura del centro servizi "Interactive Multimedia", nell'attivazione di un primo laboratorio di produzione di materiale audiovisivo e nell'elaborazione di un catalogo titoli di film, documentari, audiovisivi promo-pubblicitari, destinato alla sperimentazione del servizio Video on Demand. L'esercizio si è chiuso con una perdita di 3,8 miliardi che tiene conto della fase di avviamento dell'attività. Nel corso del 1994, al fine di dotare la società delle risorse necessarie per

fronteggiare gli investimenti di questa fase di sperimentazione, gli azionisti Stet e Telecom hanno aumentato il capitale sociale da 2 miliardi a 38 miliardi.

Con riferimento all'*attività manifatturiera* il mercato mondiale dei sistemi per telecomunicazioni ha continuato a presentare un tasso di crescita modesto, mentre, a livello nazionale, il riassetto del settore delle telecomunicazioni pubbliche e la connessa razionalizzazione degli investimenti, hanno comportato una sostanziale stazionarietà del giro di affari.

Si è confermata la validità tecnologica degli apparati della linea UT che, unitamente alla competitività dei nuovi servizi, ha permesso l'ampliamento delle quote di mercato in America Latina, in Grecia e nei Paesi dell'Est europeo nonché l'acquisizione di un interessante contratto con il Ministero delle Ferrovie cinesi in un mercato in cui si aprono prospettive di rilievo. Si è consolidata la presenza in Russia e nuovi ordini sono pervenuti dal Mozambico, Bangladesh, Vietnam e Filippine. Sotto il profilo strategico, assume particolare rilievo l'accordo fra la STET e la Siemens AG per la creazione di un polo che per dimensioni e capacità tecnologiche sarà in grado di competere con elevate capacità nel mercato dei sistemi di telecomunicazioni. La joint venture ha come missione primaria la fornitura di prodotti e servizi avanzati a Telecom Italia e l'espansione sui mercati internazionali con l'obiettivo di raggiungere, entro il prossimo triennio, la realizzazione all'estero del 90% del fatturato complessivo.

Collaudo del sistema d'accesso ASM 480 per servizi di comunicazione a larga banda presso l'Italtel.



In particolare, nel settore del radiomobile la joint-venture costituirà il "competence center" della Siemens, con la responsabilità della definizione ed implementazione della strategia globale di prodotto. L'accordo, dopo la verifica della Commissione Europea, si è perfezionato nei primi mesi del 1995 con la creazione di una holding inglese (TELSI Ltd), posseduta in quote paritetiche da STET e Siemens AG, nella quale sono conferite l'Italtel e la Siemens Italia Telecomunicazioni. Sotto il profilo tecnico, nell'area commutazione è stata ultimata la dotazione di tutte le centrali UT di nuove prestazioni che hanno consentito l'apertura in molte città italiane del servizio Euro-ISDN. L'inserimento in tutta la rete dei nodi di "periferico intelligente" ha inoltre permesso di estendere la commercializzazione di alcuni servizi quali Numero Verde, Reti Private Virtuali, Televoto e Chiamate di Massa. Nella trasmissione sono state avviate iniziative per una incisiva presenza nei sistemi di accesso a larga banda mentre nel radiomobile è in fase di integrazione il progetto, basato sullo standard europeo DECT, delle stazioni base relative all'applicazione per centrali private senza fili (Wireless PABX). Relativamente all'andamento economico, Italtel nel 1994 ha fronteggiato la flessione della domanda sul mercato italiano accelerando l'espansione commerciale sui mercati internazionali. Il volume d'affari realizzato all'estero, con un incremento del 20% rispetto al 1993, rappresenta circa il 23% del fatturato. Ciò ha

consentito, a livello consolidato, di mantenere sostanzialmente invariati i ricavi di vendita consuntivati in 2.615 miliardi (2.632 miliardi nel 1993). La dinamica dei costi, pur in presenza di azioni di razionalizzazione della struttura, ha comportato una flessione dei margini gestionali che si è tradotta in un risultato netto consolidato dell'esercizio di 2,8 miliardi, su livelli inferiori a quello realizzato nel 1993 (40,2 miliardi). Sul risultato hanno inciso, inoltre, oneri straordinari per mobilità e prepensionamenti. Nell'ambito dei principali settori di attività, ha registrato un rilevante incremento il fatturato dei sistemi radiomobili (491 L.mldi, +48% rispetto al 1993) per lo sviluppo dell'utenza "Family" sul mercato italiano e del sistema cellulare GSM del gestore greco che fa capo a Stet Hellas. Nella commutazione pubblica il fatturato (1.232 miliardi) si è mantenuto allineato a quello dello scorso esercizio. In flessione, per contro, il volume d'affari nell'area della trasmissione (326 L.mldi rispetto ai 433 del 1993) che ha risentito del negativo andamento del mercato. Il livello degli investimenti tecnici, materiali ed immateriali, si è mantenuto elevato superando i 142 miliardi (127 miliardi nel 1993). Il personale al 31.12.1994 risultava di 14.895 unità con una riduzione di 750 unità rispetto al 1993. Inoltre Italtel ha utilizzato, nel corso dell'esercizio, lo strumento dei contratti di solidarietà per oltre la metà dell'organico complessivo. Il comparto dell'*impiantistica* attraversa una fase di transizione caratterizzata dalla flessione della domanda nel settore

STET

STET

tradizionale delle telecomunicazioni, cui si accompagnano prospettive di significativo rilancio nell'area delle reti ottiche a larga banda per la fornitura di servizi multimediali e nel settore delle relazioni ferroviarie ad alta velocità. Relativamente ai prezzi - per effetto dell'accentuazione del processo di liberalizzazione dei servizi di telecomunicazione e, quindi, di una forte competitività a livello sia nazionale che estero - prosegue il trend riflessivo.

Il comparto, per mantenere la leadership acquisita, ha riorganizzato le aziende del settore attraverso la fusione della AET nella Sirti. L'operazione, completata nel 1995 con la cessione all'Italtel Sit della "Divisione Trasmissione", consente l'ottimizzazione delle tecnologie e la razionalizzazione della presenza operativa su tutto il territorio nazionale ed in significative aree dell'America Latina, con positivi ritorni in termini di riduzione dei costi e di efficienza.

È proseguito inoltre il processo di internazionalizzazione con un rafforzamento della presenza sui mercati europei dove è stata acquistata la società tedesca WS Montage (ora denominata Sirti GmbH), operante nel settore dell'installazione delle reti in cavo che permetterà di cogliere le opportunità offerte dai programmi d'investimento della Deutsche Telecom nei territori dell'ex Germania dell'Est. Inoltre sono stati conseguiti significativi risultati in Europa Orientale con la realizzazione in Romania di una grande rete numerica in fibra ottica ed è stato acquistato un importante contratto in Libano. Complessivamente il fatturato

realizzato all'estero si è incrementato di circa il 50% rispetto al 1993.

In tale contesto, la Sirti ha consuntivato, a livello di consolidato, un valore della produzione di 1.697 miliardi sostanzialmente in linea, in termini omogenei, con quello del 1993 (1.605 miliardi).

La redditività operativa si è mantenuta particolarmente elevata (circa il 22% del fatturato) ed, unitamente alla favorevole gestione finanziaria, ha contribuito al conseguimento di un risultato netto consolidato d'esercizio di 243 miliardi (288 miliardi nel 1993).

Gli investimenti tecnici, in linea con quelli del 1993, hanno impegnato risorse per circa 80 miliardi (come nel 1993).

Il personale di gruppo al 31.12.1994 (compresa la Sirti GmbH, Aet e le sue controllate estere) ha raggiunto le 12.544 unità (13.713 nel 1993). In particolare, va rilevata la flessione dell'organico in Sirti S.p.A. (da 7.882 unità del 1993 a 6.760 unità nel 1994), ottenuta attraverso esodi agevolati ed il ricorso agli ammortizzatori sociali.

Per le attività editoriali, telematiche e per il mercato, il 1994 è stato caratterizzato dalla stasi del mercato pubblicitario.

In particolare, mentre la pubblicità "classica" ha confermato nel 1994 un giro d'affari di 8.000 miliardi (in linea con quello del 1993), la pubblicità su stampa ha registrato una flessione superiore al 3%.

Tale scenario è stato efficacemente contrastato dalla Divisione Seat specie con azioni di innovazione di prodotto.

Nell'esercizio, in cui è stato avviato il progetto di evoluzione

delle Pagine Gialle che terminerà nel 1996 con il totale rinnovamento del prodotto, il volume d'affari ha raggiunto i 1.873 miliardi (1.808 miliardi nel 1993), di cui 1.624 miliardi derivanti dalla raccolta pubblicitaria su elenchi ed annuari e 128 miliardi dalla concessionaria di pubblicità. Con riferimento a quest'ultimo business, per dare maggiore impulso a tale attività, è stata recentemente costituita una società ad hoc, denominata Multi Media Pubblicità, partecipata al 70% dalla STET ed al 30% dalla Banca di Roma, che ha rilevato dalla Divisione Seat il ramo d'azienda "Prodotti in concessione" con un organico di 55 unità.

Per quanto attiene alla gestione del patrimonio immobiliare del gruppo STET - precedentemente svolta dalla Divisione Seat -, tenuto conto della consistenza dell'attività, è stato definito un progetto di razionalizzazione, concretizzatosi all'inizio del 1995, con il trasferimento alla nuova società Emsa (partecipata per l'80% da STET e Telecom Italia in quote paritetiche, per il 10% da Sirti, e da Italtel e Finsiel entrambe con il 5%) del ramo d'azienda "Attività Immobiliare" della Divisione Seat.

Gli investimenti realizzati dalla Divisione Seat nel 1994 sono ammontati a 55 miliardi (50 miliardi nel 1993) mentre l'organico si è attestato sulle 2.154 unità, in leggera flessione rispetto al 1993 (-39 unità).

Nel comparto tipografico, su cui continuano a pesare l'eccesso della capacità produttiva e la tendenza riflessiva dei prezzi, l'Ilte ha consuntivato un volume d'affari di 275 miliardi, di cui 110 miliardi sui mercati europei

dove ha beneficiato delle favorevoli condizioni connesse all'andamento dei cambi.

Le difficoltà del contesto operativo e la necessità di fronteggiare la concorrenza dei maggiori stampatori europei hanno comportato un particolare impegno nel miglioramento della qualità e dell'efficienza produttiva. Vi hanno contribuito la riduzione dell'organico (1.079 unità, -110 rispetto al 1993), nuovi investimenti tecnici (24 miliardi), l'introduzione di maggiore flessibilità della produzione.

Il risultato d'esercizio, pari a 1,9 miliardi, risulta pertanto migliore rispetto al 1993 (1,3 miliardi).

Per quanto attiene i servizi telematici, l'impegno della Saritel è stato indirizzato alla razionalizzazione ed all'adeguamento tecnologico ed organizzativo, con particolare riguardo alla ridefinizione della struttura distributiva, allo sviluppo ed all'introduzione sul mercato di nuovi servizi e prodotti.

In tale contesto, il bilancio 1994, nonostante il calo dell'attività per il completamento di progetti nell'ambito del gruppo e verso Agensud, si è chiuso in sostanziale pareggio per il significativo recupero sui costi di produzione. Il personale al 31.12.1994 è risultato di 403 unità (-19 rispetto al 1993).

Nel settore della consulenza per il marketing e la comunicazione aziendale, la SCS ha registrato una significativa espansione del giro d'affari consuntivando ricavi per 85 miliardi (+50% rispetto al 1993) ed un risultato d'esercizio di 1 miliardo, con un organico di 125 unità.

Nell'ottica di un rafforzamento competitivo della società, è stato

STET

STET

stipulato un accordo di partnership con l'agenzia BG&S, primaria azienda del settore che ha acquisito il 29% del capitale sociale SCS a fronte dell'ingresso di quest'ultima con una partecipazione del 20% nella predetta società. Per le attività informatiche, il 1994 risulta un anno di transizione caratterizzato da una ripresa ancora incerta del mercato che, in Italia, è cresciuto dell'1,5% a prezzi correnti con una flessione di circa l'1% rispetto all'anno precedente. Al trend di sviluppo hanno contribuito tutti i maggiori segmenti di prodotto, in particolare il "software e servizi di informatica" che rappresentano la componente dimensionalmente più rilevante del mercato (oltre il 50%). Il settore informatico del gruppo STET, che comprende il gruppo Finsiel per l'offerta nell'area delle tecnologie del software e dei servizi informatici, nonché Telesoft e Sodalìa per lo sviluppo di software di supporto all'esercizio delle reti e dei servizi di telecomunicazioni, ha chiuso l'esercizio con un miglioramento complessivo rispetto al 1993. Per il 1994 sono da segnalare alcuni eventi significativi.

In particolare, il gruppo Finsiel è stato interessato da un ampio processo di riorganizzazione mirato a focalizzare le missioni aziendali ed a concentrare in aziende specializzate le attività riguardanti specifiche aree di mercato. In questo contesto si inquadra la fusione per incorporazione di Agrisiel, Italsiel e Tecsiel nella Finsiel SpA. Tra le altre iniziative di rilievo, vanno segnalate l'acquisizione del 29,33% della Praxis Calcolo SpA detenuta dalla STET, la costituzione di una nuova società in Romania in compartecipazione con la locale Altius Srl, la costituzione della Bisiel da parte di Banksiel e della Banca Agricola Mantovana per l'erogazione di servizi informatici nell'area banche, lo sviluppo di partnership con società industriali e commerciali per l'outsourcing di sistemi nelle aree della grande distribuzione (Starter), dell'ingegneria (Servizi Tecnici), dell'industria meccanica (ITS). In tale scenario, caratterizzato da primi segnali di ripresa della domanda ma anche dal contenimento delle spese, adottato dagli Organi Governativi, che ha ulteriormente ridotto le disponibilità finanziarie per le

Installazione di cavi per telecomunicazioni a cura della Sirti lungo una linea ferroviaria.

