

Istituto di Ricerche Internazionali
ARCHIVIO DISARMO
Piazza Cavour 17 - 00193 Roma
tel. 0636000343 fax 0636000345
email: info@archiviodisarmo.it www.archiviodisarmo.it

Luigi Barbato

LA PRODUZIONE DI ARMI IN ITALIA

Roma, 8 gennaio 2008

PREFAZIONE

L'industria militare italiana è andata profondamente trasformandosi nel corso degli ultimi anni sia in relazione alle mutate condizioni di mercato, sia ai nuovi assetti internazionali, che richiedono una maggiore capacità di operare su scala globale. Per questo sia negli Stati Uniti, sia in Europa si sono andati costruendo pochi grandi gruppi industriali che operano sinergicamente per massimizzare i profitti, per razionalizzare le strutture produttive e per ridurre i costi.

L'Istituto di ricerche internazionali Archivio Disarmo, sin dalla sua fondazione, segue con attenzione la produzione militare, conscio della particolare delicatezza della materia anche in relazione alle esportazioni che a volte si sono rivolte verso paesi oggetto di preoccupazione da parte di istituzioni e di organismi internazionali in merito al rispetto dei diritti umani e a situazioni di conflittualità più o meno latente.

Il rapporto "*La produzione di armi in Italia*" di Luigi Barbato intende fotografare questo settore al termine del 2007, cercando di offrire un quadro il più possibile esaustivo sulle diverse società del comparto (assetti produttivi, occupazionali, tecnologici, ecc.).

In questa complessa panoramica è opportuno sottolineare come in diversi casi sia rilevabile una produzione duale, cioè con applicazioni possibili sia campo militare, sia in quello civile, che stanno a dimostrare le potenzialità (non sempre sfruttate al massimo) di questo comparto anche nel settore civile (beni culturali, sicurezza stradale, protezione ambientale, energie alternative ecc.).

Maurizio Simoncelli



INDICE

L'ITALIA NEL MONDO	4
GLI ASSETTI PROPRIETARI.....	5
SINTESI DEI DATI SIGNIFICATIVI.....	7
ANALISI DELLE PRINCIPALI SOCIETA'	9
GRUPPO FINMECCANICA	9
ELICOTTERI	12
AGUSTAWESTLAND.....	12
BAAC BELL AGUSTA AEROSPACE CO	144
ELETTRONICA PER LA DIFESA E SICUREZZA	15
SELEX SENSOR AND AIRBORNE SYSTEMS SPA.....	20
SELEX COMMUNICATIONS	21
AERONAUTICA	23
ALENIA AERONAUTICA SPA	26
ALENIA AERMACCHI SPA	28
SISTEMI DI DIFESA	29
MBDA	33
OTO MELARA SPA.....	39
WASS – WHITEHEAD ALENIA SISTEMI SUBACQUEI	42
SPAZIO	44
GRUPPO FINCANTIERI	51
AVIO GROUP SPA.....	57
PIAGGIO AERO INDUSTRIES.....	63
RHEINMETALL ITALIA SPA	64
SIMMEL DIFESA SPA	67
BERETTA HOLDING SPA.....	69
FABBRICA D'ARMI PIETRO BERETTA SPA (FAPB)	73
LE ALTRE CONTROLLATE ITALIANE	74
SEI – SOCIETÀ ESPLOSIVI INDUSTRIALI SPA.....	75



L'ITALIA NEL MONDO

Le imprese armiere che operano in Italia sono veramente italiane? Nell'era della globalizzazione, ha ancora senso parlare di impresa "nazionale"? La prima osservazione che scaturisce dall'analisi dei dati raccolti racconta della profonda "internazionalizzazione" dell'industria italiana del settore. Innanzi tutto il mercato. Appare ovvio che l'industria delle armi non esisterebbe in Italia se il cliente fosse esclusivamente rappresentato dalle Forze Armate Italiane. Il grosso dei clienti sono le Forze Armate dei molti paesi dove sono dirette le nostre armi. E' realmente difficile trovare un esercito od una marina od un'aviazione che non abbia in dotazione un'arma "italiana".

Il secondo punto riguarda il fatto che le armi sono sempre più soggette al fenomeno della obsolescenza. Quindi la ricerca in questo settore è sempre più costosa e sempre più difficilmente sopportabile in proprio da piccole imprese. Da qui sorge una crescente necessità di integrazione, soprattutto transnazionale, fra imprese dello stesso settore. Le forme di integrazione sono le più diverse. Si va dalla formazione di consorzi (es. MBDA) a vere e proprie fusioni aziendali (es. AgustaWestland). Certamente questa tendenza non è propriamente favorevole al sistema "Italia", che vede da una parte allontanarsi dal proprio territorio i centri decisionali, e dall'altra perdere quote non trascurabili, soprattutto in prospettiva, di posti di lavoro. Questa tendenza è in qualche modo facilitata dal fatto che in Italia esiste una legislazione, la famosa legge 185/90, più restrittiva in materia di esportazione di armi convenzionali rispetto a molte altre legislazioni di paesi europei ed allo stesso Codice di Condotta europeo, attuale e forse anche futuro.

Molte imprese di diritto italiano sono o sono diventate recentemente controllate da entità finanziarie od industriali estere. E' il caso di Alcatel Alenia Space, MBDA, Avio, Simmel Difesa, Oerlikon Contraves (ora diventata Rheinmetall Italia); nel capitale sociale di altre aziende sono presenti quote importanti di entità straniere (ad esempio Telespazio, Piaggio Aero, ecc).

Un altro aspetto dell'internazionalizzazione dell'impresa "italiana", riguarda la sempre più marcata delocalizzazione delle linee produttive. Sono numerose le aziende italiane che hanno vere e proprie società consociate che, spesso per conquistare nuove commesse, producono, attraverso società controllate, proprio in quei paesi che sono i loro maggiori clienti, soprattutto in Usa.



GLI ASSETTI PROPRIETARI

In Italia non esiste nel settore nessuna “public company”¹. Solamente Finmeccanica è quotata in borsa. Il capitale flottante è pari al 67,55% del capitale sociale, e risulta detenuto dal pubblico indistinto italiano e da investitori istituzionali italiani ed esteri.

Lo Stato italiano è il primo produttore di armi del paese, essendo ben presente nell’azionariato dell’industria armiera ed è sufficiente riportare due nomi: Finmeccanica e Fincantieri. Ha ancora senso lo Stato imprenditore? Finmeccanica e Fincantieri sono la conferma che lo Stato ha ancora un ruolo economico diretto nel mercato per garantire lo sviluppo tecnologico, per acquisire imprese nel mondo e nel contempo fare utili. Infatti la positività dei bilanci, sia di Finmeccanica sia di Fincantieri a decorrere dal 2001, ha consentito riconoscimenti di dividendi significativi al Ministero dell’Economia. Risultato straordinario, se si pensa che per decenni il ruolo di tale Ministero – per conto dello Stato – è stato quello di stanziare fondi di dotazione, di rimpolpare capitali sociali “mangiati” dalla gestione corrente, di ripianare le perdite delle sue Società controllate.

Il dibattito in materia sembrava oramai superato. Negli ultimi anni il concetto di privatizzazione è stato dominante nello scenario economico italiano. Dagli eccessi dello Stato produttore di panettoni, si è assistito ad uno Stato che lascia con una certa disinvoltura ai privati, anche esteri, la proprietà non solo dei panettoni, com’era ovvio, ma anche di settori economici di carattere strategico, come ad esempio le reti di telecomunicazione, i servizi energetici ed idrici.

Comunque anche per Finmeccanica e soprattutto per Fincantieri gli assetti proprietari non sono ancora del tutto scontati. Per Finmeccanica si parla da qualche tempo di un progetto di restringere il core-business ai settori tecnologicamente più avanzati e più caratterizzati dal “dual use”, cioè elicotteristica, aeronautica, elettronica per la difesa/sicurezza e spazio. In tal senso ci sono conferme da ambienti sindacali, preoccupati per le possibili dismissioni totali o parziali (anche a società estere) nei settori più strettamente legati alle commesse militari (Oto Melara, Wass),

¹ Società ad azionariato diffuso (o public company) è una società - solitamente di grandi dimensioni - che suddivide il proprio capitale di rischio tra moltissimi azionisti. La frammentazione del capitale di rischio viene mantenuta impedendo ai soci di possedere un numero di azioni superiore ad una percentuale minima del totale (tipicamente dal 3 al 5%). Questo comporta che non sia presente un gruppo di controllo tra i possessori di azioni. Sarà, invece, il gruppo dirigente a prendere le decisioni.



mentre per Fincantieri esiste un progetto molto avanzato di quotare la società in borsa.

Parlando di assetti proprietari appare opportuno accennare a quel tipico esempio di capitalismo familiare rappresentato dal caso Beretta. Si tratta di una fabbrica di armi leggere molto antica. E' in attività a Gardone Valtrompia già dal Quattrocento e, a ragione di prove documentarie, sicuramente dal 1526, e sempre di proprietà della famiglia Beretta. La Valtrompia, in provincia di Brescia, si è storicamente caratterizzata dalla presenza di un "distretto" armiero, che fattura² più di 300 milioni di euro.

² Dati esercizio 2005



SINTESI DEI DATI SIGNIFICATIVI

Dare una visione sintetica ed omogenea che scaturisca dall'esame dell'industria armiera italiana è particolarmente difficile. Primo problema di definizione: cosa è che caratterizza un'industria armiera? Una parte delle società analizzate hanno produzioni non esclusivamente dirette all'uso militare. E' anche vero che una parte delle produzioni civili, come nel caso delle armi leggere, sono costituite comunque da "armi".

E' perciò difficile aggregare dei dati che sono tra loro poco omogenei.

Altra difficoltà riguarda il fatto che ampie fette della produzione di alcune aziende sono realizzate in stabilimenti esteri e/o da controllate estere.

Ciò vuol dire che i dati riportati saranno in genere riferiti alla società controllante "italiana".

A puro titolo indicativo, solo per dare un'ampiezza del fenomeno, si riportano nella seguente tabella i dati delle principali industrie armiere. Va tenuto presente che questi dati comprendono anche quelli relativi a società estere controllate da gruppi italiani. Tali dati, inoltre, comprendono le produzioni "non militari", perché spesso è problematico se non impossibile distinguere tali caratteristiche. Infine va specificato che i numeri sottoesposti si riferiscono, in genere, **all'esercizio 2006**. Solo in casi di carenti informazioni societarie, si è fatto ricorso ai dati disponibili più recenti, anche relativi ad esercizi precedenti.



DATI PRINCIPALI INDUSTRIA ARMIERA ITALIANA

	fatturato ³	addetti
Gruppo Finmeccanica	12.472	58.059
Gruppo Fincantieri	2.432	9.159
Avio Group	1.401	4.838
Piaggio Aero Industries	157	1.200
Rheinmetall Italia	28	300
Simmel Difesa	80	2.000
Gruppo Beretta	420	2.630
SEI	100	120
Totale	17.090	78.306

³ Importi in milioni di euro



ANALISI DELLE PRINCIPALI SOCIETA'

GRUPPO FINMECCANICA

Finmeccanica è una holding industriale controllata al 32,45% dallo Stato, attraverso il Ministero dell'Economia; questi gode di poteri speciali grazie alla golden share. Nella classifica dei dati del 2006 stilata dal Sipri⁴, Finmeccanica si pone al settimo posto fra le più grandi società produttrici di armamenti. Finmeccanica è una holding che controlla una galassia di società suddivise in grandi sezioni: elicotteri, aeronautica, elettronica per la difesa e la sicurezza, spazio, difesa, trasporti. La società è quotata in borsa, quindi deve sottostare agli obblighi di trasparenza delle società quotate. Ciò permette di avere un buon numero di informazioni⁵.

“Lo sviluppo⁶ di Finmeccanica è proseguito nel solco degli obiettivi strategici prefissati: la crescita organica è testimoniata dall'incremento dei ricavi dai 10,9 miliardi di euro del 2005 ai 12,5 miliardi di euro del 2006; e si è registrata un'ulteriore focalizzazione nei settori core dell'Aerospazio, Difesa e Sicurezza che adesso, da soli, rappresentano circa l'80% dei ricavi e oltre il 90% dell'EBIT di Gruppo.

Nel corso dell'ultimo anno Finmeccanica si è rafforzata e ha consolidato la sua posizione sul mercato internazionale; ha incrementato i propri investimenti in Ricerca e Sviluppo (pari al 14% dei ricavi); Nel percorso di posizionamento strategico si registrano l'acquisizione del comparto avionico di BAE Systems e il consolidamento del 100% di Datamat, fusa in Elsag Datamat.

Inoltre, nel settore spaziale, Thales è subentrata ad Alcatel nelle joint venture Thales Alenia Space e Telespazio, a formare il nucleo della nascente Space Alliance con il Gruppo francese.

La progressiva riduzione del budget della difesa nazionale impone a Finmeccanica la necessità di espandere la propria presenza internazionale: al consolidamento della posizione nei mercati domestici (Italia e Regno Unito) è quindi seguita una strategia di penetrazione sull'importante mercato americano,

⁴ SIPRI - Stockholm International Peace Research

⁵ I dati ed i testi riportati nel seguito riguardanti società del Gruppo Finmeccanica sono ricavati dal bilancio pubblicato della Holding e delle sue controllate.

⁶ Il testo in corsivo che segue è un estratto della relazione che accompagna il bilancio 2006



fondata su alleanze con partner statunitensi e su approcci diretti. In aggiunta, è da registrare una intensificazione delle azioni commerciali sia sui grandi mercati internazionali (Russia, India, Cina) attraverso accordi di cooperazione con partner locali, sia sui mercati in fase di consolidamento (Grecia, Malesia, Turchia, Europa dell'Est) facendo leva sui risultati commerciali già raggiunti, sia, infine, sui mercati ad alto potenziale di crescita (Emirati Arabi Uniti, Giappone, Corea del Sud, Arabia Saudita, Singapore, Algeria).

I successi in campo elicotteristico, aeronautico, spaziale, nell'avionica, nei grandi sistemi, nell'energia e nei trasporti sono testimonianza delle nostre capacità tecnologiche e premiano la scelta di investire nell'innovazione tecnologica e nella formazione delle risorse umane. Ciò è suffragato dal coinvolgimento di Finmeccanica nei grandi programmi aeronautici internazionali, sia di Airbus sia in partnership con le maggiori aziende americane, tra cui spicca la partecipazione con Boeing al programma B787, grande successo nella storia dell'aviazione commerciale.

Da qui al 2008 ci attendiamo un elevato flusso di ordini di alta qualità, con una sempre maggiore diversificazione del nostro portafoglio internazionale. È altresì obiettivo del management di Finmeccanica accrescere ancora la nostra massa critica.

Gli strumenti della crescita devono basarsi sulla capacità e la competenza di:

- 1) gestire grandi contratti attraverso leve operative appropriate al fine di tenere sotto controllo i tempi di consegna, i costi e la qualità;*
- 2) ridurre costantemente i costi di produzione;*
- 3) offrire soluzioni integrate facendo leva sulle sinergie di Gruppo;*
- 4) entrare in nuovi mercati mediante iniziative industriali locali e partnership con operatori domestici;*
- 5) applicare tecnologie innovative ai prodotti e gestire i rischi dell'innovazione.*



Principali dati del Bilancio consolidato 2006 del Gruppo Finmeccanica⁷

	2006	2005	variaz.
nuovi ordini	15.725	15.383	2%
portafoglio ordini	35.810	32.114	12%
Ricavi	12.472	10.952	14%
risultato operativo (ebit ⁸)	878	735	19%
risultato netto	1.020	396	158%
costi R&S	1.783	1.742	2%
addetti (n.)	58.059	56.603	3%

Il forte aumento del risultato netto è in larga parte dovuto alla plusvalenza sulla cessione di una quota della partecipazione in Avio. Molto più significativa è la variazione dell'ebit. Inoltre va ricordato che il gruppo Finmeccanica costituisce la maggiore realtà italiana per attività di ricerca e sviluppo, investendo più di 1.700 milioni di euro/anno nelle tecnologie avanzate (pari al 14% del valore della produzione).

⁷ Importi in € mil.

⁸ L'ebit è espressione del risultato aziendale prima delle imposte e degli oneri finanziari, infatti il suo acronimo inglese è Earnings Before Interests and Taxes.



ELICOTTERI

AGUSTAWESTLAND

Principali dati del bilancio 2006 ⁹

	2006	2005	variaz.
nuovi ordini	4.088	3.712	10%
portafoglio ordini	8.572	7.397	16%
ricavi	2.727	2.413	13%
risultato operativo (ebit)	290	272	7%
costi R&S	356	436	-18%
addetti (n.)	8.899	8.531	4%

L'attività di AgustaWestland riguarda tutte le fasi costruttive di un elicottero, dall'analisi preliminare e definizione dei requisiti operativi alla progettazione, sviluppo e produzione delle trasmissioni, dei rotori, delle strutture in metallo e materiale composito e della sistemistica avionica, fino all'integrazione di tutte queste componenti nel "sistema elicottero" completo. Il SIPRI riferisce che circa il 92% dei ricavi della società provengono dal settore militare (dati riferiti all'esercizio 2005). Si tratta perciò dell'industria armiera italiana prima nella graduatoria per fatturato.

Sedi¹⁰:

Vergiate (VA): assemblaggio finale, cablaggio, tubazioni e linea di volo (1.058 addetti);

Cascina Costa e Somma Lombardo (VA): produzione trasmissioni, riduttori, ingranaggi, Centro di Integrazione Avionica, software house, sistemi di simulazione (2.188 addetti);

⁹ Importi in €mil.

¹⁰ I numeri degli addetti sono ricavati dal sito della Fiom www.fiom.cgil.it



Frosinone: produzione complessi rotanti, alberi e mozzi; revisione elicotteri (ad esclusione di quelli navali) (612 addetti);

Anagni (FR): produzione di pale e strutture in materiale composito (363 addetti);

Brindisi: produzione strutture metalliche, revisione elicotteri navali (549 addetti);

Benevento: produzione di fusioni in leghe leggere di alluminio e magnesio (108 addetti);

(Il numero degli addetti in Italia si attesta a circa 5.500 unità)

Yeovil, UK: assemblaggio, produzione trasmissioni, linee di volo

Philadelphia USA (Agusta Aviation Corporation, AAC): assemblaggio A119, contatti con clienti e fornitori del continente americano.

EVENTI SIGNIFICATIVI DELLA AGUSTA WESTLAND NEL 2006 NEL SETTORE MILITARE

ORDINI ACQUISITI:

- Ministero della Difesa britannico:
 - Fornitura di 40 elicotteri Future Lynx alla Royal Army e 30 alla Royal Navy a partire dal 2011 nell'ambito dello Strategic Partnering. Il valore complessivo del programma è di €mil. 1.394 con una prima tranche per la fase di sviluppo di €mil. 557;
 - Contratto MCSP con la Royal Navy per un valore di €mil. 578 , per l'aggiornamento di 30 elicotteri tipo EH101 Merlin mk 1 , con l'opzione per ulteriori 8;
 - Contratto IMOS riguardante la trasformazione del modus operandi relativamente alla fornitura del supporto logistico per la flotta inglese degli EH101; valore €mil. 634 per i primi 5 anni;
- Marina Militare italiana:
- Acquisito ordine per 2 ulteriori elicotteri EH101;



- Forze Armate Australiane:
 - Ordine per la fornitura di ulteriori 34 elicotteri NH90;
- Forze Armate degli Emirati Arabi:
 - Ordine per 8 elicotteri AW139 .

DETTAGLIO DEI RICAVI:

A fine 2006 i ricavi sono pari a €mil. 2.727 con un incremento del 10% sul 2005.
Nel settore militare si segnala:

VH71	Produzione avviata per la commessa per il Presidente degli USA
AW139	Incremento del rate produttivo;
EH101	Consegna di 4 unità alla marina Militare Italiana;
Super Lynx 300	Prosegue la produzione per la Marina del Sud Africa e la Forza Aerea del Sultanato dell'Oman;
A129 CBT	Aggiornamento per l'Esercito Italiano;
A109E Power	Consegna di 25 unità alle Forze Armate svedesi e all'Aeronautica del Sud Africa

BAAC BELL AGUSTA AEROSPACE CO

La società, con sede a Fort Worth (Texas) è una joint-venture paritetica fra AgustaWestland e Bell Helicopter costituita per lo sviluppo e produzione del Tiltrotor BA609. Si tratta di un ibrido fra un aereo ed un elicottero. Con i rotori in posizione verticale, il BA 609 può decollare, atterrare e rimanere in volo stazionario come un elicottero. Quando i rotori sono orientati in avanti, il velivolo raggiunge le stesse prestazioni di velocità ed autonomia di un biturboelica ad ala fissa. La transizione tra le due modalità di volo, nei due casi, avverrà in appena venti secondi. Rispetto ad un normale elicottero, di cui mantiene le principali peculiarità operative, il BA 609 offrirà almeno il doppio della velocità di punta e del raggio d'azione. E' prevista una velocità di crociera sui 275 nodi ed un raggio d'azione di 750 miglia nautiche



ELETTRONICA PER LA DIFESA E SICUREZZA

Principali dati 2006 del settore¹¹

	2006	2005	variaz.
nuovi ordini	4.197	4.627	-9%
portafoglio ordini	7.676	6.946	11%
ricavi	3.747	3.164	18%
risultato operativo (ebit)	300	269	12%
costi R&S	541	501	8%
addetti (n.)	19.185	19.786	-3%

Il settore comprende attività riguardanti la produzione di apparati e sistemi avionici, velivoli teleguidati, sistemi radar, sistemi di comando e controllo terrestri e navali, sistemi di controllo del traffico aereo, sistemi e reti integrate di comunicazione per applicazioni terrestri, navali, satellitari e avioniche; infine, sistemi di radiocomunicazioni mobili private, servizi a valore aggiunto, nonché attività nel campo dell'information technology e della sicurezza.

È inclusa in questo settore anche la divisione Sistemi Navali Internazionali di Finmeccanica, i cui contratti, nell'ambito della razionalizzazione della gestione delle attività relative al programma Orizzonte, sono stati ceduti alla Selex Sistemi Integrati nel mese di dicembre 2006.

Va infine evidenziato che nel settore, oltre alla realizzazione di equipaggiamenti e sistemi elettronici per la difesa e la sicurezza, sono proseguite le intense attività finalizzate a perseguire l'offerta di grandi sistemi integrati, basati su architetture complesse e su logiche network-centric.

L'accordo siglato alla fine di aprile 2005 con BAE Systems (BAE) ha profondamente mutato l'assetto del settore Elettronica per la Difesa. Tale accordo ha comportato:

- la costituzione di una nuova società, Selex Sensors and Airborne Systems SpA, detenuta al 75% da Finmeccanica e al 25% da BAE Systems, che raggruppa le

¹¹ Importi in €mil.



attività di Galileo Avionica SpA e quelle di Selex Sensors and Airborne Systems Ltd;

- l'acquisizione del settore comunicazioni militari e protette da BAE Systems, confluite in Selex Communications SpA;
- lo scioglimento della joint venture AMS e il ritorno delle attività italiane, ora Selex Sistemi Integrati SpA, sotto il pieno controllo di Finmeccanica.

A partire dal quarto trimestre 2005, inoltre, il settore Elettronica per la Difesa comprende anche Datamat SpA, gruppo operante nella progettazione e realizzazione di soluzioni di IT, in particolare nei mercati Difesa, Spazio e Pubblica Amministrazione.

Sempre nel corso dell'esercizio precedente Finmeccanica SpA, attraverso la controllata Selex Service Management SpA (SE.MA), ha finalizzato la partecipazione alla società consortile Innovazione e Progetti ScpA che dovrà sviluppare il programma per la realizzazione e diffusione della Carta di Identità Elettronica.

Il segmento dell'Elettronica per la Difesa sta assumendo, a livello mondiale, un ruolo sempre più importante nell'ambito dell'intero comparto della Difesa e Sicurezza. Questo deriva non soltanto dalle sue ampie dimensioni (mercato stimato in circa 56/57 miliardi di Euro nel 2006, tasso di crescita 2006/2010 del 6-7%), ma anche dalla crescente necessità di operazioni coordinate su larga scala che determinano la richiesta di nuovi requisiti per le Forze Armate. L'obiettivo è quello di assicurare una migliore intelligence, creare una "shared awareness" (informazione condivisa) tra le forze in campo, incrementare la velocità di comando/reazione e creare capacità di auto- sincronizzazione.

I sistemi di comunicazioni protette, integrate e a larga banda per applicazioni sia militari sia di Homeland Security, i sistemi di information superiority e i sensori avanzati (radar avionici, radar multifunzione/sorveglianza, sistemi optoelettronici, sistemi EW) sono i componenti fondamentali dei nuovi sistemi integrati multiplatforma (sorveglianza air-to-air, air-to-ground e airspace management) necessari per soddisfare la crescente domanda di soluzioni operative da parte dei clienti finali. Grande interesse assume la crescente domanda per sistemi e soluzioni



“dual- use” (Personal Mobile Radio, Software Defined Radio ecc.) e per sistemi di simulazione del campo di battaglia e training.

La domanda di sistemi elettronici per la difesa è trainata dalla progressiva introduzione di una nuova categoria di sistemi complessi (System of Systems), basati sulla integrazione di diverse tipologie di piattaforme (velivoli ad ala fissa e rotante, sistemi unmanned, veicoli terrestri ecc.), sulla necessità di ridurre i tempi di reazione alla minaccia percepita (Sensor-to-Shooter) e sullo sviluppo di una nuova tipologia di sistemi basati su una comune architettura di trasmissione digitale dei dati (Network-Centric Architectures).

La domanda mondiale è, inoltre, condizionata dalla prosecuzione dei maggiori programmi internazionali per piattaforme aeronautiche di tipo tradizionale sia ad ala fissa, sia ad ala rotante (multiruolo di ultima generazione e specializzati per impiego combat o navale) e dallo sviluppo di nuove piattaforme unmanned, sia in Europa sia negli Stati Uniti.

Un ulteriore fattore determinante è lo sviluppo di sistemi avionici con architettura aperta per l’inserimento progressivo di sottosistemi avanzati durante la vita operativa delle piattaforme (per es. JSF). Si sta inoltre evidenziando un progressivo sviluppo di programmi di upgrade avionico con importanti opportunità per la fornitura di sistemi radar optoelettronici e di auto-protezione.

Nel settore navale la domanda è trainata dalla richiesta di soluzioni di Combat Management Systems scalabili, modulari e interoperabili da integrare in sistemi di nuova generazione (Deepwater, Littoral Combat Systems ecc.) per operazioni sotto costa e difesa da minacce “low radar cross section”. In uno scenario dove la sicurezza gioca un ruolo chiave, la domanda per sistemi di Homeland Security diventa sempre più incalzante (mercato stimato in circa 55/60 miliardi Euro). Tale segmento è caratterizzato da differenti stati di maturità e, se negli Stati Uniti il cliente è ben definito con politica a lungo termine e relativi stanziamenti, in Europa l’approccio è molto più frammentato, in quanto non esiste ancora un ente centralizzato che racchiuda e coordini le iniziative e le attività relative alla sicurezza nazionale.

La Commissione Europea, nell’ambito del 7° Programma Quadro, prevede di finanziare un più ampio programma di ricerca, che prenderà il via nel 2007 (European Security Research Program). Gli Stati Membri dell’UE, inoltre, hanno raggiunto un accordo unanime su una serie di misure antiterrorismo tra le quali la creazione di task force specializzate, scambio di informazioni tra Paesi UE e Stati



Uniti, azioni coordinate di intelligence, rafforzamento dell'intero sistema informativo di Schengen.

EVENTI SIGNIFICATIVI NEL 2006

ORDINI ACQUISITI:

Avvio del contratto con il Ministero dell'Interno per l'avvio del programma di realizzazione della rete Tetra di comunicazioni digitali protette interforze, che sarà completato in circa sei anni coprendo progressivamente l'intero territorio nazionale. Rilevanti acquisizioni per attività di upgrade dei sistemi avionici per i Tornado per l'Arabia Saudita e per il Ministero della Difesa britannico, per il sistema avionico IRST (InfraRed Search and Track) dell'EFA seconda tranche, per sistemi di comando e controllo e comunicazione per le FREMM e per attività su sistemi di comunicazione tattica nelle FFAA del Regno Unito, in particolare per il programma FALCON. La diminuzione rispetto allo scorso anno deriva dall'acquisizione a giugno 2005 da parte di Selex Sensors and Airborne Systems Ltd dell'ordine per la produzione del sistema DASS per tutti gli Eurofighter Typhoon della seconda tranche (circa €mil. 1.200).

DETTAGLIO DEI RICAVI:

I ricavi al 31 dicembre 2006 sono pari a €mil. 3.747 e rispetto all'esercizio precedente mostrano un incremento in valore assoluto di €mil. 583 e in percentuale del 18%. Tale aumento è dovuto all'acquisizione delle attività britanniche nell'avionica e di Datamat. Ai ricavi hanno contribuito in particolare:

- per l'avionica: il proseguimento delle attività di produzione del sistema DASS e degli equipaggiamenti e radar avionici per i velivoli della prima e seconda tranche del programma EFA, dei sistemi di contromisure, degli apparati avionici per i programmi elicotteristici, degli apparati per il segmento spaziale e dei radar di combattimento Grifo e i sistemi PAR;
- per i sistemi radar e di comando e controllo: la prosecuzione delle attività sui contratti con la Marina Militare italiana – in particolare per i sistemi navali della



Nuova Unità Maggiore e per gli ammodernamenti delle fregate Classe Maestrale e De La Penne, sui contratti di cooperazione internazionale FSAF e Orizzonte, sul contratto con gli Emirati Arabi Uniti Baynunah. Il proseguimento delle attività sui radar terrestri Nato FADR, sul programma MEADS e sui programmi del controllo del traffico aereo, sia in Italia sia all'estero;

- per i sistemi e le reti integrate di comunicazione: le attività relative allo sviluppo e alla produzione di apparati per l'NH90 e l'EFA (V/UHF, MIDS interface unit, Interrogatore, Transponder), la fornitura di sistemi di comunicazione per le FREMM e le Type 45, i sistemi radio per i velivoli AWACS della NATO e la produzione di Personal Role Radio;
- per l'information technology e la sicurezza: le attività relative al comparto della sicurezza, ai sistemi e servizi di automazione – in particolare per le Poste italiane e russe – e alla divisione informatica sui programmi per la difesa.

SELEX SENSOR AND AIRBORNE SYSTEMS SPA



Selex Sensor and Airbone Systems SpA (Selex S&AS) è la società che riunisce le attività italiane e britanniche nel settore dell'avionica (BAE Systems Avionics e Galileo Avionica) e ha sedi operative in Italia, Inghilterra, Scozia e negli Stati Uniti, specializzate in soluzioni avanzate di sensori integrati.

Selex S&AS, di cui Finmeccanica possedeva il 75% e BAE Systems il 25%, dal 30.3.2007, ora è interamente di proprietà di Finmeccanica. Ha sede a Firenze e controlla le aziende Galileo Avionica e Selex Sensor and Airbone Systems Ltd. le quali impiegano un totale di 7.200 persone, di cui 4.100 operanti nel Regno Unito, negli stabilimenti di Edimburgo, Basildon e Luton e circa 3.100 in Italia negli stabilimenti di Firenze, Milano, Torino, Ronchi dei Legionari, Pomezia e Palermo.

Selex S&AS riunisce un largo spettro di tecnologie per fornire soluzioni di sensori integrati per ambienti operativi ISTAR (Intelligence Surveillance Target Acquisition & Reconnaissance). Opera con il marchio SELEX Sensors and Airborne Systems per il mercato UK e con il marchio Galileo Avionica per il mercato italiano.

Nell'esercizio 2006 i ricavi sono stati €mil. 1.734, i nuovi ordini pari a €mil. 1.774 su un portafoglio totale di €mil. 4.091.

SELEX COMMUNICATIONS



SELEX Communications è un'azienda che opera nel settore dei sistemi di comunicazione integrati e nei sistemi di comando e controllo per applicazioni terrestri, navali e aeree, in grado di offrire Network Enabled Capability e di supportare operazioni tra forze congiunte. In Selex Communications sono confluite nel 2005 le attività del settore comunicazioni militari e protette di BAE Systems.

La società fornisce apparecchiature e sistemi integrati per comunicazione, navigazione, identificazione e missione destinati all'installazione su velivoli militari da trasporto, soccorso, missione e combattimento.

Le reti, gli apparati e i sistemi prodotti da SELEX Communications sono conformi agli standard approvati dalla NATO e ai principali protocolli di comunicazione internazionali.

Nel settore terrestre e navale, SELEX Communications fornisce sistemi di telecomunicazione particolarmente adatti ad operare in ambienti ostili, quali operazioni di peace keeping e di emergenza, nei quali la sicurezza delle comunicazioni è un requisito essenziale per il successo dell'operazione; ha un catalogo completo di sistemi ed apparati integrati di CNI (Comunicazione, Navigazione ed Identificazione) e Mission Support che le consente di offrire una vasta gamma di soluzioni nel settore avionico; partecipa ai maggiori programmi aeronautici di cooperazione a livello europeo e mondiale

SELEX Communications fornisce reti telematiche sicure e prodotti per la cifratura delle connessioni, soluzioni per la sicurezza fisica, integrazione di sistemi, servizi di consulenza, outsourcing e certificazione di sicurezza per Organizzazioni della Difesa nazionali ed internazionali, grandi aziende, enti pubblici e privati.

Nel settore Radiomobile Professionale, SELEX Communications realizza reti radiomobili digitali TETRA (Terrestrial Trunked Radio) e SIMULCAST, entrambe conformi agli standard ETSI, sistemi di gestione integrata delle comunicazioni per i centri di controllo, sistemi di comunicazione per il Controllo del traffico Aereo (ATC).

La società ha inoltre una esperienza nel settore delle comunicazioni mobili GSM e GSM-R. L'offerta comprende terminali, reti compatte, soluzioni per la



copertura radio destinati ad organizzazioni dove l'affidabilità e la sicurezza delle comunicazioni mobili è di fondamentale importanza, come i Servizi di Emergenza, i Corpi Governativi, Servizi di gestione del traffico e delle flotte, le Utilities pubbliche.

SELEX Communications fornisce avanzate reti radiomobili digitali per Operatori di Telecomunicazioni.

Membro del Forum WiMAX, SELEX Communications offre una gamma completa di sistemi WiMAX per la trasmissione dati wireless a banda larga in applicazioni rivolte al settore civile, quello della Amministrazione Pubblica e Privata, al mondo militare o come estensione delle reti istituzionali per la Sicurezza Pubblica.

La gamma di soluzioni per gli Operatori di Telecomunicazioni include un sistema di comunicazione mobile di tipo GSM-GPRS specificamente studiato per aziende, agenzie di trasporto marittimo, servizi di trasporto pubblico, communities, campus o aree isolate non raggiungibili da reti telefoniche pubbliche. Questo sistema offre, in una soluzione compatta ed economica, le caratteristiche di una rete radio mobile completa per applicazioni avanzate personalizzabili.

Nel 2005 SELEX Communications ha registrato un fatturato di 780 milioni di euro, di cui il 18,5 % investito in Ricerca e Sviluppo, e un totale addetti di più di 5000 unità, di cui circa 3500 in Italia, così ripartiti:

- Genova 957 addetti;
- Pomezia 854 addetti;
- Latina 810 addetti;
- Firenze 409 addetti;
- L'Aquila 165 addetti;
- Chieti 121 addetti;
- Misterbianco 102 addetti;
- Roma 15 addetti;



La società ha uffici, stabilimenti produttivi e laboratori di Ricerca & Sviluppo in Italia, Gran Bretagna, Stati Uniti, Germania, Turchia, Romania e Sud America.

SOCIETÀ CONTROLLATE

SELEX KOMUNIKASYON Turkey
SELEX COMMUNICATIONS ROMANIA Romania
SELEX COMMUNICATIONS HOLDINGS LTD UK
SELEX COMMUNICATIONS GMBH Germany
SELEX COMMUNICATIONS DO BRASIL LTDA Brasil
SELENIA MOBILE SPA Italy
LARIMART SPA Italy
SIRIO PANEL SPA Italy

AERONAUTICA



Principali dati 2006 del settore¹²

	2006	2005	variaz.
nuovi ordini	2.634	3.230	-18%
portafoglio ordini	7.538	6.865	10%
ricavi	1.908	1.789	7%
risultato operativo (ebit)	203	166	22%
costi R&S	486	405	20%
addetti (n.)	12.135	11.198	8%

Il fatturato militare rappresenta circa il 60% del giro d'affari. La società caposettore è Alenia Aeronautica spa.

Nel mercato mondiale militare il segmento dei velivoli da combattimento con i velivoli multiruolo di ultima generazione di progettazione sia europea, sia americana, è quello predominante e continuerà a rappresentare la parte più rilevante della domanda, cui contribuirà anche la prevista crescita dei programmi di aggiornamento avionico per migliorare e prolungare la vita utile delle flotte in esercizio. Inoltre, i nuovi requisiti operativi per le operazioni internazionali e le esigenze di protezione e sicurezza stanno sostenendo la domanda per i velivoli da trasporto, per le missioni speciali (sorveglianza dello spazio aereo e del campo di battaglia, pattugliamento marittimo, tanker ecc.) e per una nuova generazione di velivoli da addestramento avanzato. Nel medio-lungo termine lo sviluppo più significativo del settore militare sarà legato alla realizzazione di sistemi unmanned (velivoli a pilotaggio remoto), per i quali sono in corso importanti programmi di sviluppo sia in Europa, sia negli Stati Uniti.

In Europa il principale programma militare è l'Eurofighter Typhoon (EFA), gestito da un consorzio internazionale al quale Alenia Aeronautica SpA partecipa con una quota del 21%. Di particolare rilevanza, per gli sviluppi commerciali del velivolo, è l'accordo preliminare raggiunto a fine dicembre 2006 tra Regno Unito e

¹² Importi in €mil.



Arabia Saudita per l'acquisizione da parte di quest'ultima di 72 velivoli. Inoltre, nel corso del primo semestre 2006 il consorzio Eurofighter Typhoon ha dato risposta, insieme ad altri competitori, ad una Request for Information del Governo turco per 120 velivoli.

Nell'ambito del programma JSF-F35, tra la fine del 2006 e i primi mesi del 2007 gran parte dei Paesi partecipanti alla fase di sviluppo, tra cui l'Italia, ha firmato l'adesione alla fase di produzione, impegnandosi a sostenere i costi di sviluppo del programma e indicando il numero di velivoli da acquisire. L'Italia prevede di acquisire 131 velivoli e ottenere ritorni industriali sostanzialmente equivalenti al valore della fornitura. Alenia Aeronautica SpA, che già svolge attività di progettazione del cassone alare, ha in corso negoziati con il capofila Lockheed Martin per definire ulteriori opportunità di coinvolgimento nelle fasi di sviluppo e industriale.

Nel settore degli UAV/UCAV (Unmanned Air Vehicle/Unmanned Combat Air Vehicle), in Europa il Governo francese, il 15 febbraio 2006, ha concluso le trattative con gli altri partner europei (Italia, Grecia, Svezia, Svizzera) per lo sviluppo e la realizzazione del dimostratore UCAV denominato Neuron. Alenia Aeronautica SpA è già coinvolta nelle attività avendo firmato, il 21 aprile 2005, con il capofila Dassault, il contratto per la partecipazione al programma.

Alenia Aeronautica SpA, nel corso del 2006, ha conseguito nel segmento dei velivoli da trasporto militare importanti risultati commerciali con la vendita (più tre opzioni) di 5 velivoli C27J alla Bulgaria e 3 velivoli alla Lituania. Con questi ultimi ordini il programma ha raggiunto un totale di 32 ordini (+6 opzioni) e ulteriori azioni di promozione del velivolo sono in corso in vari Paesi, tra cui Romania, Repubblica Ceca e Slovenia.

Inoltre, con riferimento alla vendita del C27J agli Stati Uniti, nel mese di giugno 2006 è stata presentata la risposta alla Request for Proposal relativa al Programma congiunto di esercito e aeronautica statunitensi denominato JCA Joint Cargo Aircraft. Nel mese di agosto 2006, dopo una prima selezione, il C27J e il C-295 di EADS-CASA sono rimasti gli unici velivoli in competizione nella gara. La fornitura potrebbe elevarsi a oltre 200 velivoli nel caso in cui l'aeronautica statunitense confermi la scelta del C27J per il proprio requisito.

Partner di Alenia Aeronautica SpA per l'iniziativa, oltre a L3 Communications, è Boeing Integrated Defence Systems, che in caso di selezione sarà coinvolta nella



realizzazione della linea finale del C27J negli Stati Uniti.

Nel corso del 2006 le attività del comparto militare hanno riguardato principalmente:

- per Alenia Aeronautica SpA:
lo sviluppo, la produzione e la logistica EFA con consegna di 8 velivoli all'Aeronautica Militare italiana; le attività per il velivolo C27J e in particolare le produzioni per la Grecia, per l'Aeronautica Militare italiana e per la Lituania cui a fine dicembre è stato consegnato il primo velivolo; il proseguimento degli aggiornamenti del Tornado (retrofit Pre-Mid-Life Upgrade) e dell'ammodernamento avionico (ACOL) dell'AMX; le attività di progettazione per il velivolo JSF commissionate dalla Lockheed Martin; le modifiche sul terzo velivolo ATR 42 MP per la Guardia di Finanza e nel settore UAV le prove sul dimostratore tecnologico Sky-X;
- per Alenia Aermacchi SpA:
le produzioni e il supporto logistico per gli addestratori MB339 ed SF260, la prosecuzione delle attività di sviluppo e prove di volo del nuovo addestratore M346 e gli studi sul velivolo M311;
- per Alenia Aeronavali SpA:
le attività di sviluppo e produzione per il programma B767 Tanker e la revisione e il supporto logistico per i velivoli AWACS, B707 Tanker e rimessa in efficienza del G222.

ALENIA AERONAUTICA SPA



L'attività di Alenia Aeronautica riguarda prodotti proprietari quali il C-27J, l'unico vero aereo da trasporto tattico oggi disponibile al mondo, e riveste ruoli chiave in programmi di livello mondiale come l'Eurofighter Typhoon, il Joint Strike Fighter F-35 e il dimostratore UCAV europeo Neuron.

La società è attiva anche nei velivoli commerciali, attraverso la progettazione e costruzione di aerostutture avanzate per aerei di ultima generazione quali Airbus A380 e Boeing 787 Dreamliner.

Le sue controllate comprendono Alenia Aermacchi, leader mondiale nei velivoli da addestramento, e Alenia Aeronavali, attiva nelle trasformazioni e revisioni.

In joint venture paritetica con EADS, Alenia Aeronautica controlla anche ATR, la società leader nel mercato dei turboelica regionali, ed ha di recente lanciato un accordo con Sukhoi per sviluppare un nuovo jet regionale di livello superiore.

Alenia Aeronautica controlla, inoltre, Alenia North America, Alenia Hellas, Alenia Composite, Quadrics e Alenia SIA. Le sue partecipazioni in joint venture e consorzi internazionali comprendono Global Aeronautica, Eurofighter e GMAS.

Stabilimenti¹³:

* Nola (NA): produzione di parti lavorate di macchina, fabbricazione di lamiere metalliche e assemblaggio di pannelli con elevato livello di integrazione e automazione industriale (908 addetti);

* Caselle (TO) e Torino: produzione, assemblaggio finale di velivoli e prove di volo; sviluppo e integrazione dei sistemi di missione imbarcati per le versioni speciali (3.014 addetti);

* Pomigliano d'Arco (NA): assemblaggio di fusoliere complete (inclusi i sistemi) e sezioni di fusoliera. Le principali tecnologie dello stabilimento riguardano il "metal bonding" (incollaggio fra parti in metallo) e il "Test Laboratory" (laboratorio di test dei sistemi e di test strutturali) (2.367 addetti);

* Casoria (NA): realizzazione dei rivestimenti in metallo (sheet metal), e delle strutture di fusoliera (404 addetti);

¹³ I numeri degli addetti sono ricavati dal sito della Fiom www.fiom.cgil.it



- Foggia: produzione di strutture in materiale composito e in fibre di carbonio, con applicazioni su velivoli civili e militari (614 addetti);

ALENIA AERMACCHI SPA

Alenia Aermacchi è l'azienda italiana attiva nella progettazione e produzione di velivoli militari da addestramento con sede e stabilimento a Venegono Superiore (Va).

La gamma di prodotti disponibili copre tutte le fasi dell'addestramento dei piloti e include:

SF-260 per selezione/addestramento primario;

M-311 addestratore basico con motore turbofan;

MB-339CD addestratore LIFT (Lead-In Fighter Trainer) avanzato;

M-346 addestratore LIFT avanzato di nuova generazione.

L'azienda partecipa a numerosi programmi militari di livello internazionale, tra cui AMX¹⁴, Eurofighter Typhoon, Tornado e C-27J. Per quanto riguarda il mercato dell'aviazione civile, Alenia Aermacchi produce parti strutturali e componenti per le gondole motore di Airbus A380, A330, A318, A319, A320, A321, A350, Boeing B787, Embraer ERJ-170 e Dassault Falcon (900EX, 2000, 7X).

¹⁴ Il quotidiano "La Repubblica" del 6 gennaio 2008 (p.13) riporta che, su richiesta del pm Giancarlo Moi, titolare dell'inchiesta sull'Amx precipitato il 20 ottobre del 2005 in Sardegna, sono stati sequestrati gli Amx dell'Aeronautica Militare. Secondo la procura di Cagliari un difetto al tettuccio "ha provocato la caduta di decine di aerei e la morte di almeno 14 piloti".



SISTEMI DI DIFESA

Principali dati 2006 del settore¹⁵

	2006	2005	variaz.
nuovi ordini	1.111	763	46%
portafoglio ordini	4.252	3.869	10%
ricavi	1.127	1.143	-1%
risultato operativo (ebit)	81	112	-28%
costi R&S	279	268	4%
addetti (n.)	4.275	4.104	4%

I Sistemi di Difesa comprendono le attività di:

- MBDA SAS nei sistemi missilistici, joint venture con BAE Systems ed EADS di cui Finmeccanica SpA detiene una quota azionaria del 25%,
- OTO MELARA SpA nei sistemi d'arma terrestri, navali e aeronautici
- WASS SpA negli armamenti subacquei (siluri e contromisure) e sistemi sonar.

Nell'ambito del processo di integrazione dell'industria missilistica europea, a febbraio 2006 è stata finalizzata, da parte di MBDA SAS, l'acquisizione dell'azienda tedesca LFK GmbH operante nel settore, i cui dati sono stati quindi consolidati a partire dal 1° marzo 2006.

La domanda nel settore di Sistemi di Difesa continua a essere caratterizzata da una elevata ciclicità, legata all'andamento dei principali programmi.

Nel comparto missilistico la domanda mondiale è valutata intorno ai 13 miliardi di euro per anno, dei quali circa la metà per nuovi missili e il resto per attività sistemistiche e di logistica. I principali driver di crescita della domanda sono rappresentati dalla produzione di nuove piattaforme (velivoli multiruolo, elicotteri e

¹⁵ Importi in €mil.



navi di superficie) sia in Europa, sia negli Stati Uniti, con opportunità aggiuntive in alcuni Paesi del Medio Oriente e dell'Asia/Pacifico, e dai nuovi requisiti per missili aria-superficie e per bombe intelligenti nell'ambito di attacchi di precisione, principalmente per operazioni di peace enforcement. D'altro canto la dimensione dei budget della Difesa, che, soprattutto in Europa, sembrano andare incontro a forti riduzioni, pone considerevoli vincoli all'espansione del settore, portando a una revisione più conservativa delle stime sulla produzione di nuovi sistemi missilistici.

I sistemi Air Defence rappresentano il segmento di maggior rilievo all'interno del business missilistico con una quota pari a circa il 35-40% del mercato mondiale; in questo segmento, un precedente trend di forte crescita è stato in gran parte ridimensionato da slittamenti e ridimensionamenti di importanti programmi statunitensi (NMD, Thaad).

Il segmento dei missili Aria-Superficie, in declino per i sistemi tradizionali, si presenta a breve termine in forte crescita soprattutto grazie alla massiccia introduzione di una nuova generazione di bombe guidate (con sistema GPS), di costo limitato, ma di elevata efficacia nell'ambito di operazioni "chirurgiche" di attacco. Il segmento dei sistemi aria-aria rimarrà sostanzialmente stabile nonostante l'introduzione di una nuova generazione di missili di progettazione europea, a causa della progressiva riduzione del numero di velivoli consegnati, ma anche per costi di integrazione molto elevati.

Nel settore missilistico l'offerta si presenta molto concentrata, sia negli Stati Uniti sia in Europa. Nel corso del 2006, con l'acquisizione da parte di MBDA della società tedesca LFK, si è compiuta una razionalizzazione dell'offerta in Europa.

Nel comparto dei sistemi d'arma terrestri e navali sempre più forte è la spinta politica a livello europeo per l'avvio di programmi di collaborazione internazionale. Rispetto agli altri settori della Difesa, tale comparto si è infatti sempre caratterizzato per la mancanza di significativi programmi di cooperazione, meno soggetti a ridimensionamenti finanziari, e per la presenza, invece, di programmi nazionali che rispondono ai requisiti domestici. Le recenti esperienze belliche hanno portato a una rivitalizzazione del settore poiché hanno evidenziato l'importanza dell'occupazione fisica del campo di battaglia e la sempre più stringente esigenza di protezione del personale militare nelle operazioni di peace keeping/peace enforcement. Sono inoltre stati avviati importanti programmi per lo sviluppo di una futura generazione di sistemi di combattimento basati su un approccio Network-Centric, tra i quali il programma americano Future Combat Systems (FCS) e il programma Britannico



Future Rapid Effects System (FRES). Nel segmento dei veicoli si assiste a una progressiva sostituzione dei mezzi, con un trend verso lo sviluppo di veicoli blindati e protetti, progettati con un approccio modulare secondo il concetto di “famiglia”. Le esigenze primarie restano l’assoluta protezione del personale, la massima trasportabilità, la grande flessibilità operativa sul campo di operazioni.

Negli ultimi anni si è assistito ad una ripresa della domanda di artiglierie navali, con il lancio di programmi di ammodernamento e con lo sviluppo di una nuova generazione di “munizioni intelligenti” dotate di capacità di autoguida in prossimità del bersaglio. Nonostante la sempre maggiore diffusione di sistemi missilistici (superficie-aria, nave-nave, per attacchi terrestri), i cannoni navali trovano maggiore impiego per soddisfare l’evoluzione dei requisiti operativi, soprattutto per esigenze di sicurezza (minaccia asimmetrica, contrabbando, traffico di stupefacenti). Il rilancio del settore dei sistemi d’arma, sia terrestri, sia navali, potrebbe favorire l’avvio di un processo di consolidamento dell’offerta, ancora frammentata soprattutto in Europa. Possibili futuri riduzioni dei budget della Difesa rendono necessario l’avvio di tale processo di concentrazione in Europa, dove si è assistito ad una progressiva penetrazione di costruttori americani, principalmente tramite l’acquisizione di aziende europee e alla creazione, con l’acquisizione dell’americana United Defense da parte della BAE Systems, del secondo competitore mondiale dopo General Dynamics.

Nel comparto subacqueo la crescente domanda per siluri pesanti grazie ai programmi di acquisizione di nuove piattaforme navali, sia di superficie, sia sommergibili, determina anche maggiori potenzialità di crescita per i sistemi di contromisure antisiluro, in quanto la presenza sul mercato di sistemi di nuova generazione rende essenziale l’acquisizione, da parte delle Marine, di adeguati sistemi di difesa per le piattaforme. Il segmento dei siluri leggeri, invece, si caratterizza per una riduzione della domanda di nuovi sistemi e un conseguente aumento della domanda di update/upgrade dei sistemi esistenti e/o già acquisiti; opportunità per nuovi sistemi leggeri potrebbero derivare dalla crescente domanda per elicotteri per la lotta antisommergibile e antinave di superficie. Nel settore l’offerta si presenta ancora molto frammentata, con la presenza, soprattutto in Europa, di operatori di medie o piccole dimensioni sia nel segmento dei siluri, sia in quello dei sistemi di difesa antisiluro (sistemi di contromisure).



ORDINI ACQUISITI

Gli ordini acquisiti nel 2006 risultano pari a €mil 1.111, con un incremento del 46% rispetto a quelli del 2005 grazie ai successi registrati nel comparto degli armamenti terrestri e navali e in quello dei sistemi missilistici.

Tra le principali acquisizioni del 2006 si evidenziano:

- nei sistemi missilistici:
 - sviluppo e produzione di 250 missili SCALP Naval destinati a equipaggiare le FREMM¹⁶ e i sommergibili Barracuda francesi;
 - sistemi missilistici Exocet dagli Emirati Arabi Uniti;
 - primo ordinativo di missili di difesa anti-aerea Mistral dall'Arabia Saudita, che si aggiungono all'ordine relativo alla neoacquisita componente tedesca di MBDA;
 - sistema missilistico anti-carro a lungo raggio di terza generazione Trigat da integrare sugli elicotteri tedeschi (2T);
 - sistemi missilistici per le FREMM;
 - missili di difesa anti-aerea Mistral alla Francia e missili aria-terra a lungo raggio Taurus (3T);
 - attività di customer support;

- nei sistemi d'arma terrestri, navali e aeronautici:

¹⁶ FREMM (Fregata Europea Multi-Missione) è la sigla che identifica una nuova generazione di fregate che nascono come progetto congiunto tra Italia, tramite Orizzonte Sistemi Navali (Società di ingegneria navale, costituita da Fincantieri e da Finmeccanica) e Francia, tramite Armaris (consorzio formato da Thales e DCNS).



- fornitura all'Esercito Italiano di 49 veicoli blindati da combattimento (VBC) dotati di torretta HITFIST da 25 mm, 4 versioni speciali, 44 missili controcarro Spike e supporto logistico (4T);
 - armamenti navali delle FREMM per la Marina italiana e francese;
 - primo lotto di 19 torrette Hitrole da 12,7 mm destinate ad armare i veicoli Puma dell'Esercito Italiano;
 - 6 torrette HITFIST 30 mm per l'Irlanda;
 - fornitura di 35 kit aggiuntivi di componenti per la costruzione in Polonia delle torrette HITFIST 30 mm destinate ad armare i veicoli corazzati per l'Esercito polacco;
- nel segmento dei sistemi subacquei:
 - attività per le FREMM;
 - Black Shark alla Marina di Singapore (4T).

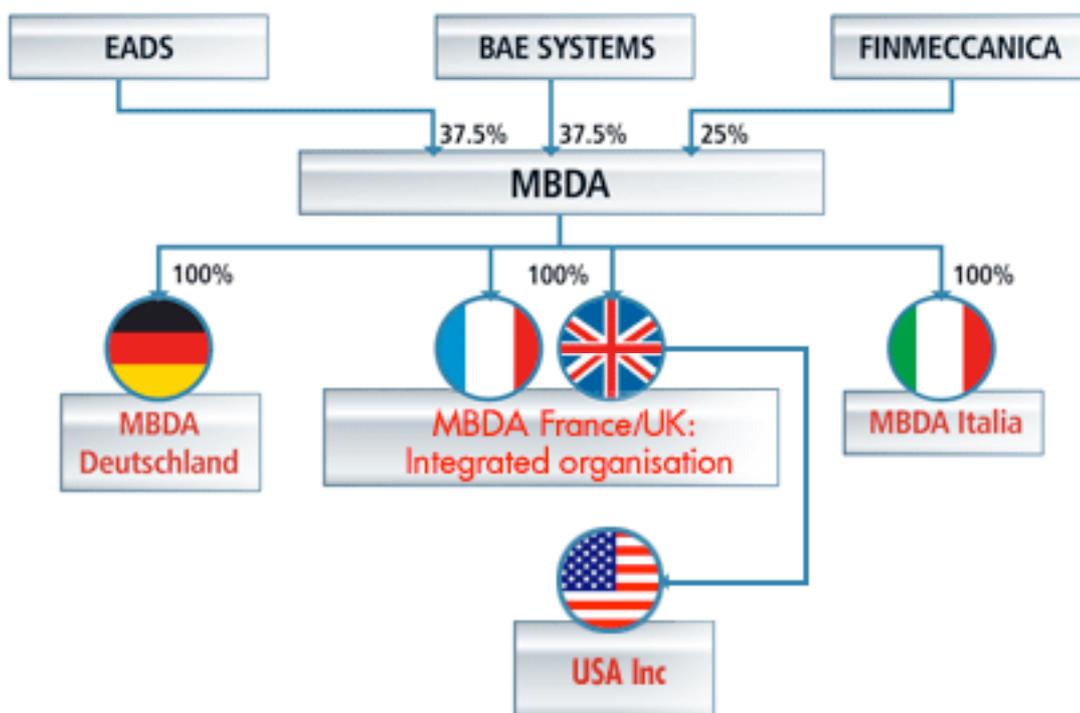
Il portafoglio ordini al 31 dicembre 2006 ammonta a €mil 4.252, di cui oltre i due terzi relativi ai sistemi missilistici. Rispetto al 31 dicembre 2005, il portafoglio ordini si incrementa di circa il 10%.

I ricavi al 31 dicembre 2006 risultano pari a €mil 1.127, in linea con quelli dello scorso esercizio grazie all'effetto del consolidamento della componente tedesca nel comparto missilistico, che ha compensato la flessione delle attività sui sistemi subacquei e il completamento, nel 2005, di importanti programmi missilistici relativi, in particolare, a sistemi Mica e Jernas.

MBDA



MBDA è il principale consorzio europeo costruttore di missili e tecnologie per la difesa; l'azienda nasce nel 2002 con una joint venture tra EADS (Francia, Spagna e Germania), Finmeccanica (Italia) e Bae Systems (Inghilterra), le quote azionarie di partecipazione sono attualmente così ripartite:



Principali dati del 2006 di MBDA ¹⁷

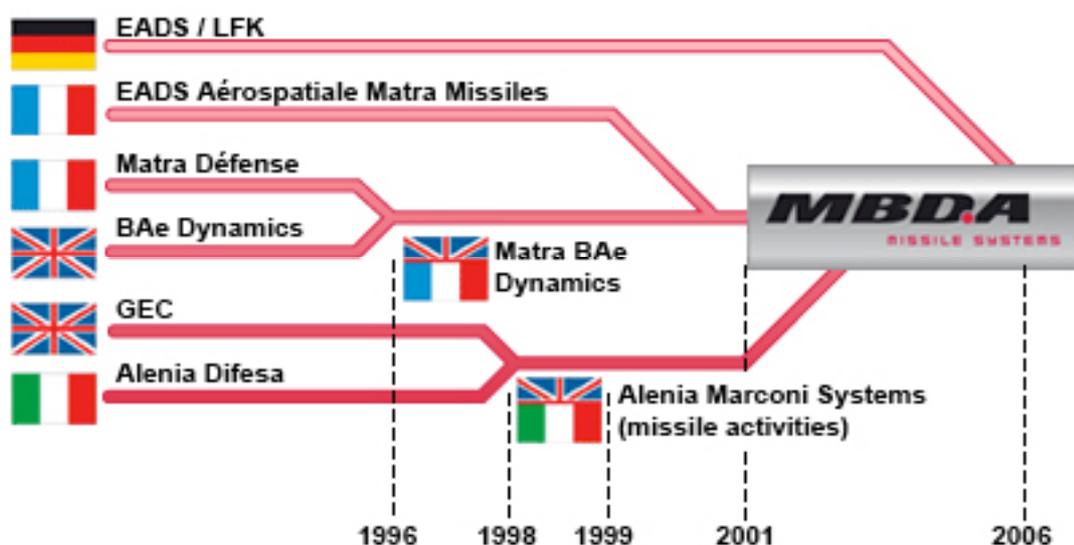
	2006	2005	variaz.

¹⁷ Importi in €mil. I dati e gli schemi sono rilevati dal bilancio Finmeccanica.



nuovi ordini	2.650	2.120	25%
portafoglio ordini	13.500		
ricavi	3.300	3.200	3%
addetti (n.)	10.400		

Questa struttura è il risultato di un lungo processo di concentrazione fra i principali produttori europei:



Il 26 novembre 2007 l'ANSA da Parigi, citando il quotidiano 'La Tribune', ha dato notizia che MBDA integrerà dal primo gennaio 2008 la sua filiale italiana, che finora aveva la responsabilità dei suoi programmi



nazionali. In cambio gli italiani hanno ottenuto la direzione delle vendite di MBDA. Il nuovo direttore sarà Fabrizio Giulianini (attuale a.d. di MBDA Italia), che succederà a Jean-Pierre Talamoni. "Gli italiani saranno allineati sul modello franco-britannico", ha detto al giornale il presidente di MBDA Antoine Bouvier. A partire da gennaio dunque i programmi, gli uffici di progettazione e le operazioni della filiale italiana saranno integrate a livello MBDA Corporate, come è già avvenuto per quelle francese britannica. MBDA si prefigge in futuro di integrare anche le sue attività tedesche.

MBDA Italia è la filiale italiana, con i propri stabilimenti (in totale circa 1.500 addetti) ¹⁸:

- La Spezia : ricerca e sviluppo, integrazione di sistemi (216 addetti);
- Roma: ricerca e sviluppo (739 addetti);
- Bacoli (Napoli): produzione e integrazione di sistemi (522 addetti).

PRODUZIONE¹⁹

* Missili antiaerei basati a terra

- Aster 30, SAMP/T - lungo raggio, guida radar

¹⁸ Il numero dei rispettivi addetti è tratto dal sito della Fiom e si riferiscono al 2005.

¹⁹ Fonte: Wikipedia



- C22 - drone bersaglio
- Mistral - corto raggio, guida infrarosso
- Rapier B1X - corto raggio, guida radar
- Rapier FSC / Jernas - corto raggio, guida radar
- Spada 2000 - corto raggio, guida radar
- VL Mica Land - medio raggio, guida radar o infrarosso

* Missili aria-aria e contromisure

- Actions - simulacro da addestramento
- Saphir-M - dispenser chaff & flare²⁰
- Spectra - sistema di guerra elettronica imbarcato sui Dassault Rafale
- Spirale - sistema antimissile
- ASRAAM - corto raggio, guida infrarosso
- DDM - sistema allarme missile
- Eclair-M - dispenser chaff & flare
- Iris-400 - sistema di allarme missile per Airbus A400M
- Meteor - lungo raggio, guida radar
- Mica - medio raggio, guida radar o infrarosso
- Milds - sistema di allarme missile e dispenser flare
- Saphir-400 - dispenser flare per Airbus A400M

* Attacco al suolo

- Apache, - missile da crociera antipista a guida inerziale, GPS, TERPROM con fase finale all'infrarosso
- AS30 Laser - missile a guida laser
- BANG - bomba a caduta libera a guida laser, inerziale/GPS

²⁰ Dispenser chaff & flare è un apparato da “contromisura radar” che serve all’apparecchio che lo trasporta a confondere ed accecare i radar nemici.



- JDAM ER - kit di conversione da bomba stupida a bomba a guida inerziale/GPS
- PGM - missile da crociera a guida laser, TV, o infrarosso
- SDB / Diamond Back - bomba a guida GPS o infrarosso
- Storm Shadow / Scalp EG - missile da crociera a guida inerziale, GPS, TERPROM con fase finale all'infrarosso
- Vesta - Missile da crociera nucleare tattico a guida inerziale/GPS

* Sistemi anticarro, per elicotteri e per la fanteria

- Mistral Atam - missile antiaereo a corto raggio aviolanciato con guida all'infrarosso
- Brimstone - missile anticarro aviolanciato con guida a radar millimetrico
- Dedale - sistema di sminamento
- Eryx - missile anticarro spalleggiabile a corto raggio a guida SACLOS
- GMLRS
- Euromissile HOT - missile anticarro o multiuso a lungo raggio filoguidato
- Milan - missile anticarro a medio raggio a guida SACLOS
- Milan ER - missile anticarro a medio raggio a guida SACLOS
- Souvim - sistema di sminamento

* Missili navali o antinave/antisommergibile

- Albatros - missile antiaereo a medio raggio a guida radar
- Milas - missile antisommergibile a lungo raggio a guida radar
- Mistral Family (naval) - corto raggio, guida infrarosso
- Sea Skua - missile antinave a corto raggio con guida radar
- Teseo / Otomat - missile antinave a lungo raggio con guida tramite data link
- VL Mica Naval - missile antiaereo a medio raggio, guida radar o infrarosso
- VL Seawolf Block 2 - missile antimissile e antiaereo a corto raggio con guida tramite data link
- AS 15 TT - missile antinave a corto raggio aviolanciabile a guida radar
- Aster 15 SAAM - missile antiaereo a corto raggio, con guida radar



- Aster PAAMS - sistema antiaereo a corto/medio raggio con guida radar
- Exocet AM39 - missile antinave a medio raggio aviolanciabile con guida inerziale e radar
- Exocet MM40 Block 2 - missile antinave a medio raggio con guida inerziale e radar
- Exocet MM40 block 3 - missile antinave a lungo raggio con guida inerziale e radar
- Exocet SM39 - missile antinave a medio raggio a cambiamento d'ambiente a guida inerziale e radar
- Marte - missile antinave a corto raggio aviolanciabile a guida inerziale, GPS e radar.

OTO MELARA SPA

La Oto Melara è leader mondiale nel campo delle artiglierie navali di piccolo e medio calibro. La Società è organizzata per linee di business omogenee, che operano nel campo navale, terrestre ed aeronautico.

Nel 1992, dopo la liquidazione dell'EFIM, BREDA MECCANICA BRESCIANA è passata sotto il controllo di Finmeccanica e, nel 1994, si è fusa con



Oto Melara creando Otobreda. Perduta l'occasione di entrare nelle ricche commesse del Consorzio Italmissile per l'aggiornamento del missile Patriot su licenza americana, la BMB aveva trovato una "nicchia" negli anni Novanta con la produzione di affusti navali e terrestri da 40 mm, impiegati poi sui veicoli terrestri della OTO-Breda spezzina, e con la commercializzazione dei sistemi di difesa/puntamento di armamenti leggeri per aeroporti, Guardia Costiera e Guardia di Finanza. Entrate in crisi anche queste filiere, crollati i fucili da caccia, che nel '96 apportavano ancora 6 miliardi di fatturato, per lo stabilimento bresciano si è paventata più volte la chiusura. Dei 430 dipendenti del 1996 ne sono rimasti (nel febbraio 2001) 250, che furono messi nuovamente in cassa integrazione, nonostante un accordo sindacale dell'aprile 2000. Nel 2001 Otobreda diventa di nuovo Oto Melara S.p.A. e viene realizzato un processo di razionalizzazione delle attività.

SETTORI ATTIVITA'

- Piattaforme per mezzi terrestri (carri armati, veicoli corazzati, artiglierie semoventi)
- Consultazione, comando e controllo, comunicazione e informazione
- Armi (missili e lanciatori, artiglierie medie e grosso calibro, artiglierie piccolo calibro, lanciarazzi), sistemi di arma, Torrette per carri armati e munizionamento (per cannone da 76 mm, per artiglierie antiaeree e anticarro).

Le produzioni attualmente in corso prevedono la produzione di veicoli da combattimento DARDO per l'esercito italiano e di blindati CENTAURO per l'esercito spagnolo che si aggiungono a quelli già forniti alla Difesa italiana.

La Oto Melara è inoltre coinvolta in programmi terrestri internazionali quali l'obice semovente tedesco PzH2000 e sta sviluppando tutta una serie di famiglie di torri, dal calibro 7.62 al 155mm, adatte per l'installazione su ogni tipo di veicolo.

Nel campo navale la Società si è recentemente aggiudicata contratti per la fornitura del cannone navale da 76/62 Super Rapido, anche nella sua versione stealth, e di torrette di piccolo calibro, quali la 12.7, 25, la 30 e la 40mm. E' inoltre in fase avanzata lo sviluppo di munizionamento guidato ed intelligente anche per il cannone da 127/54 di cui esiste una nuova versione alleggerita.



La Oto Melara è impegnata nella realizzazione dei lanciatori FSAF per missili ASTER, ed è in fase di avanzato sviluppo la sperimentazione del nuovo munizionamento intelligente DART per il cannone navale da 76mm.

I dati economici disponibili sono molto scarsi. Il sito ufficiale della società evidenzia un fatturato di 256 milioni di €, un portafoglio ordini di 1.107 milioni ed un numero dei dipendenti di 1.345 unità, senza però specificare a quale esercizio si riferiscono tali dati²¹.

Nel giugno del 2004 Oto Melara ha creato Oto Melara North America Inc. per il marketing, la vendita, la produzione ed il supporto dei prodotti Oto Melara negli Usa.

Oto Inc. è sotto il totale controllo di Oto Melara SpA. Fra le principali attività vi sono: la partecipazione ai programmi di difesa navale e terrestre di Washington e la vendita di equipaggiamenti navali agli eserciti stranieri.

Oto Inc. sta costruendo uno stabilimento per l'assemblaggio e la logistica in Lester, PA, adiacente al Philadelphia International Airport.

In un incontro²² tenutosi il 4 dicembre 2007, sindacati ed istituzioni locali hanno espresso preoccupazione per le trattative in corso tra Finmeccanica e partners stranieri (Rheinmetall) finalizzate a cedere quote di capitale sociale di Oto Melara. Provincia e Comune, in una nota, esprimono «completa e formale condivisione» delle posizioni espresse dalle organizzazioni sindacali e annunciano che chiederanno un incontro urgente al sottosegretario Lorenzo Forcieri ed all'amministratore delegato di Finmeccanica Pierfrancesco Guarguaglini. Nel documento emerso dall'incontro si ricorda il ruolo strategico del polo di eccellenza spezzino: con Oto, Fincantieri, Mbda, Selex, Arsenale, Balipedio, Intermarine, Centro pirico di Aulla, laboratori tecnologici della Marina. Su Oto, si chiedono garanzie: se lo *«scenario europeo della Difesa rende necessario attivare processi di internazionalizzazione questo non può tradursi nella vendita dell'azienda e nell'impovertimento del tessuto industriale del territorio»*. Si chiede infine a Finmeccanica di non perdere la maggioranza, e di valutare *«anche l'ipotesi di un rafforzamento attraverso investimenti da realizzarsi nei confronti di importanti realtà europee»*.

²¹ Fonte www.otomelara.it.

²² L'incontro si è tenuto presso la sede della Provincia della Spezia, così come riportato dal "Secolo XIX" e dalla "Nazione" del 5 dicembre 2007.



WASS – WHITEHEAD ALENIA SISTEMI SUBACQUEI

WASS, che prende il nome dall'inventore del siluro, Robert Whitehead, è oggi una delle aziende leader nella progettazione e produzione di sistemi subacquei, sensori e sistemi di sorveglianza.²³

WASS opera nelle seguenti aree:

- System engineering per i sistemi integrati

²³ Fonte AIAD.



- Siluri leggeri e relativi sistemi di lancio
- Siluri pesanti e relativi sistemi di lancio
- Contromisure anti-siluro per applicazioni su navi e sommergibili
- Sistemi di Sorveglianza Subacquei

Attività e prodotti

Sul mercato mondiale, nel campo dei siluri leggeri, WASS è presente in oltre 15 nazioni con oltre 2.000 siluri consegnati ed integrati con i propri sistemi di lancio per piattaforme navali, elicotteri e velivoli da pattugliamento marittimo.

I sistemi WASS di contromisure da sommergibile sono presenti sulle piattaforme subacquee sia europee, sia extra-europee.

L'applicazione sui sommergibili U212A per la Marina Italiana e Tedesca rispecchia il segmento di applicazioni sulle più recenti piattaforme.

WASS, tramite il consorzio Euroslat, è presente con i suoi sistemi di contromisure anche per le applicazioni su Unità delle Marine italiana e francese.

WASS è partner al 50% nella joint venture con le industrie francesi (TUS e DCN), nel consorzio EuroTorp, per la commercializzazione del siluro leggero MU90 già adottato dalle Marine di Italia, Francia, Germania, Danimarca, Australia e Polonia.

Inoltre, WASS sviluppa, per la MMI, il siluro pesante di nuova generazione, Black-Shark, già sotto contratto per la Marina cilena, la Marina malese, la Marina portoghese, nonché selezionato da quella greca.

WASS è presente, inoltre, nei principali programmi di collaborazione europea, come quelli per le fregate Horizon e le unità FREMM.

WASS ha inoltre in sviluppo per la Marina Italiana:

- Sonar "Obstacle Avoidance" per la Nuova Unità Maggiore "Cavour" (NUM)
- Poligono mobile di misura



- Sistema di sorveglianza per aree sensibili/porti

Congiuntamente ai propri prodotti, WASS fornisce tutti i servizi logistici e di supporto necessari al loro funzionamento e mantenimento.

La sede e lo stabilimento principale sono a Livorno (291 addetti), con sedi distaccate a Sestri Ponente (Ge) (14 addetti) e Pozzuoli (Na) (61 addetti)

Il dato economico disponibile è il fatturato del 2003, pari a 121 milioni di €.²⁴

Una fonte sindacale²⁵ rivela comunque che il fatturato del 2006 è crollato a 76 milioni di €, in relazione, sostiene l'azienda, al considerevole calo degli ordini (da 135,7 M/€ previsti a 75,5 M/€ consumtivati) ed al ritardo nell'avanzamento sui programmi Black Shark, A244 mod. 3 e MU90 dovuti a problemi tecnici, che, sempre secondo l'azienda, sono attualmente in via di risoluzione.

SPAZIO

Principali dati 2006 del settore²⁶

	2006	2005	variaz.
--	------	------	---------

²⁴ Fonte: sito della Fiom www.fiom.cgil.it.

²⁵ Verbale dell'incontro tra la Direzione Aziendale di WASS, le Segreterie nazionali di Fim- Fiom- Uilm ed il Coordinamento Nazionale WASS tenutosi a Livorno il 16 giugno 2007 presso l'Associazione degli Industriali della provincia di Livorno.

²⁶ NB: i dati 2005 e 2006 sono difficilmente paragonabili per via di importanti cambiamenti nel campo di consolidamento. Importi in €mil.



nuovi ordini	851	599	42%
portafoglio ordini	1.264	1.154	10%
ricavi	764	735	4%
risultato operativo (ebit)	44	26	69%
costi R&S	64	79	-19%
addetti (n.)	3.221	3.194	1%

Finmeccanica SpA è presente nell'industria spaziale attraverso due società :

- Telespazio Holding Srl (67% Finmeccanica – 33% Alcatel)
- Alcatel Alenia Space SAS (33% Finmeccanica – 67% Alcatel)

Telespazio Holding Srl si occupa di servizi satellitari, con sede in Italia ed impianti industriali principali in Italia, Francia e Germania;

Alcatel Alenia Space SAS si occupa di produzione industriale, con sede in Francia e impianti industriali principali in Francia, Italia, Belgio e Spagna.

In particolare, Telespazio Holding Srl attraverso le sue controllate si dedica ai servizi per la difesa e la sicurezza, a quelli di navigazione, infomobilità e

osservazione della Terra, alla fornitura di reti e servizi per telecomunicazioni, alla gestione e controllo in orbita di satelliti e dei centri di terra, alle applicazioni multimediali e ad alto valore aggiunto.

Alcatel Alenia Space SAS concentra le proprie attività nel settore della progettazione, dello sviluppo e della produzione di sistemi spaziali, satelliti, infrastrutture orbitali, sistemi di trasporto spaziali, apparati, strumenti e sistemi di terra per applicazioni civili e militari.

Per ciò che riguarda il mercato dei satelliti (sia istituzionale, sia commerciale), anche a seguito di progressi tecnologici che hanno comportato un aumento della vita operativa degli stessi e un eccesso di capacità satellitare, disponibile quindi a un costo minore, gli ultimi anni sono stati caratterizzati da una



contrazione della domanda e sono stati critici per le maggiori aziende spaziali sia americane, sia europee, che hanno avviato processi di ristrutturazione e consolidamento per essere maggiormente competitive. Tuttavia, nel corso del 2006 si sono registrati segnali di ripresa, per esempio con nuovi ordini per 34 satelliti geostazionari, di cui 24 relativi al solo mercato commerciale. Le previsioni per i prossimi anni relative ai lanci di satelliti (commerciali, istituzionali, civili e militari) confermano una lieve ripresa del mercato, pur in assenza di ulteriori innovazioni tecnologiche di rilievo. La crescita dovrebbe essere trainata dal lancio della Costellazione Galileo (2009-2011), dalla sostituzione di alcuni satelliti commerciali (soprattutto geostazionari) arrivati al termine della propria vita operativa, dallo sviluppo di micro e nano-satelliti.

Escludendo le spese di gestione delle agenzie e dei centri di lancio e alcune tipologie di ricerca avanzata svolte presso centri specializzati, il mercato mondiale dei sistemi e dei servizi spaziali è indirizzato per il 50% circa verso la produzione industriale e per il 35% verso i fornitori di servizi.

Nell'ambito del settore manifatturiero (principalmente satelliti, sistemi di lancio, infrastrutture orbitali abitate, segmento di terra), il mercato istituzionale rappresenta la componente principale, con previsioni di crescita più elevate rispetto alla manifattura di sistemi per applicazioni commerciali. In particolare, la crescita maggiore è attesa nel settore militare grazie soprattutto agli investimenti per la sicurezza da parte degli Stati Uniti e per analoghe iniziative in ambito europeo e nazionale. Si osserva, tuttavia, un crescente coinvolgimento delle istituzioni governative e intergovernative civili attraverso lo stanziamento di fondi per alcuni programmi strategici, quali il sistema di navigazione satellitare e posizionamento globale Galileo e il sistema di sicurezza e monitoraggio ambientale GMES. Sulla spinta di ciò prosegue lo sviluppo di programmi nazionali di telerilevamento (Pleiades in Francia e Cosmo-SkyMed in Italia, di cui entro il 2007 è prevista la messa in orbita dei primi due satelliti) e di telecomunicazioni militari (Sicral 1B in Italia, Syracuse 3C ed Helios II in Francia). Nuovo vigore hanno anche assunto le missioni di esplorazione spaziale interplanetaria e la nuova "corsa alla Luna", cui partecipano non solo gli Stati Uniti (attraverso il Constellation Program), l'Unione Europea e la Russia (la cui agenzia spaziale Roscosmos ha visto incrementare considerevolmente il proprio budget), ma anche potenze spaziali emergenti come la Cina, il Giappone e l'India.

Il mercato dei servizi satellitari è indirizzato per oltre il 60% ai servizi



commerciali di broadcasting televisivo e telecomunicazioni, che rappresentano il business maggiormente consolidato. Tale comparto si caratterizza per la contemporanea presenza sul mercato di operatori che, possedendo una propria capacità satellitare, agiscono direttamente sul cliente finale e di competitori che rivendono capacità satellitare agli end-users, a margini molto più ridotti. Mentre nel settore manifatturiero la competizione ruota intorno a un numero limitato di operatori globali di grandi dimensioni, nel comparto dei servizi la struttura dell'offerta è frammentata, con la presenza di numerosi operatori locali, spesso attivi in limitate nicchie di prodotto.

Dal momento che il mercato commerciale presenta un elevato grado di saturazione, lo sviluppo del settore a medio termine deriva da importanti programmi istituzionali, tra cui giocano un ruolo fondamentale le citate iniziative europee per applicazioni di Navigazione e Global Positioning (Galileo), Osservazione della Terra e Sicurezza (Cosmo-SkyMed, GMES). Molti di questi programmi si presentano, inoltre, con elevate capacità "duali" e bacini di utenza estesi dal settore civile a quello militare. A più lungo termine, ulteriori sviluppi sono previsti nei servizi di telecomunicazioni a banda larga a valore aggiunto basati principalmente su applicazioni video interattive (formazione a distanza, telemedicina, comunicazione integrata di voce, dati e immagini) e nelle attività di operation (servizi di gestione e posizionamento in orbita).

Per quanto riguarda il programma Galileo, il 19 gennaio 2006 è stato siglato a Berlino il contratto del valore di circa 1 miliardo di € per lo sviluppo e la realizzazione dei primi quattro satelliti della relativa infrastruttura di terra (Fase di In-Orbit Validation, 2005-2009, valore stimato 1,6 miliardi di €), tra Galileo Industries – ora European Satellite Navigation Industries (società della quale fa parte Finmeccanica insieme a EADS Astrium, Thales SA e Galileo Sistemas y Servicios) e l'Agenzia Spaziale Europea (ESA). Il progetto Galileo, che rappresenta la risposta dell'Unione Europea e dell'ESA al sistema satellitare statunitense GPS, vede impegnata anche Telespazio nella fornitura dei servizi associati alle attività di lancio e messa in orbita dei satelliti e nella gestione della successiva fase operativa.

Oltre alle attività di realizzazione della Costellazione Galileo (Fase di Fully Operational Capability, 2007- 2011, valore stimato circa 2,2 miliardi di euro), Finmeccanica partecipa al raggruppamento nato dalla fusione dei due consorzi Eurely (composto da Finmeccanica, Alcatel, AENA e Hispasat) e iNavSat (costituito da EADS, Thales e Inmarsat) attualmente impegnato nella negoziazione



del contratto di concessione per la gestione operativa del sistema. Tale raggruppamento è in corso di diventare la società Concessionaria dedicata. Lo schema della Public Private Partnership adottato dalla Commissione Europea per la gestione del programma Galileo è attualmente in fase di riconsiderazione da parte degli stakeholder sia pubblici, sia privati, con l'obiettivo di pervenire entro il primo semestre del 2007 a una sua conferma o revisione che consenta una più efficace ed efficiente gestione del programma, la cui priorità strategica per l'Europa è stata recentemente ribadita in una lettera del Commissario Barrot al Council dei Trasporti e alle aziende. Eventuali ritardi nella finalizzazione di detti accordi potrebbero portare a slittamenti delle attività e, quindi, a impatti sulla redditività dell'intero programma.

La partecipazione di Finmeccanica al Concessionario rappresenta un'opportunità fondamentale per l'attività dei servizi satellitari, permettendo al Gruppo di operare come protagonista nell'ambito di un progetto di rilevanza mondiale, strategico per le nuove applicazioni a valore aggiunto (PRS- Public Regulated Services, infomobilità, Security ecc.). Infatti, con una costellazione di 30 satelliti posti su tre distinte orbite MEO (Medium Earth Orbit) a 24.000 km dalla superficie terrestre, su ciascuna delle quali saranno operativi 9 satelliti più uno di scorta, Galileo garantirà servizi di localizzazione ad alta precisione per applicazioni di navigazione satellitare aerea, marittima e terrestre.

Un traguardo importante nell'ambito del progetto è stato, inoltre, raggiunto con l'assegnazione all'Italia di uno dei due Centri di Controllo della Costellazione e della Missione, la cui infrastruttura sarà realizzata entro il 2008 presso il Centro Spaziale del Fucino sulla base di apposita Convenzione firmata tra Telespazio e la Regione Abruzzo. All'Italia è stato anche assegnato il Centro di Valutazione delle Performance, che sarà realizzato nell'area di Roma avvalendosi delle competenze di Telespazio, di Galileo Industries Italia e del Galileo Test Range (GTR), centro di eccellenza tecnologica per la navigazione satellitare dotato di un ambiente controllato capace di riprodurre le caratteristiche primarie del sistema Galileo in termini di segnali, servizi e prestazioni di navigazione. La prima fase di realizzazione del GTR è stata affidata dalla Regione Lazio, per il tramite di Filas SpA, al Raggruppamento Temporaneo di Imprese costituito da Telespazio SpA (in qualità di mandataria), Alcatel Alenia Space Italia SpA e Finmeccanica SpA (in qualità di mandanti).

Inoltre, nel mese di settembre 2006, Telespazio SpA, assieme a Telecom Italia,



Hughes e Intelsat, ha annunciato la costituzione della nuova piattaforma satellitare “Marco Polo” per la fornitura di servizi a valore aggiunto, a banda larga, per i mercati business e istituzionali dei Paesi dell’Europa Orientale e del Nord Africa. La piattaforma, basata sulla capacità del satellite Intelsat IS-901, è gestita da Telespazio attraverso il proprio Centro Spaziale del Fucino.

Sotto il profilo commerciale, nel 2006 sono stati acquisiti ordini per €mil. 851, superiori di €mil. 252 a quelli del corrispondente periodo del 2005 (€mil. 599) grazie soprattutto alla ripresa del mercato dei satelliti TLC commerciali e al buon andamento dei servizi satellitari, in particolare per la difesa e di telecomunicazioni.

Le acquisizioni di ordini più significative dell’esercizio hanno riguardato:
Nel segmento commerciale,:

- gli ordini relativi ai satelliti per telecomunicazioni Turksat 3A (1T), Ciel 2 (1T) e quelli da Eutelsat per i satelliti W2A (3 e 4T) e W7 (4T);
- la prima tranche relativa alla fornitura di 48 satelliti in orbita LEO (Low Earth Orbit) per la Costellazione Globalstar di seconda generazione (4T);
- ordini relativi ai payload del satellite Kompsat (1T), dei satelliti Arabsat 4AR (2T), AMC21 (2T) e quelli per la fornitura di due payload per il programma Express AM33/44 (3T) e di due radar altimetri nell’ambito del programma Siral 2(3T);
- il rinnovo dei contratti per servizi pluriennali TV, in particolare W3/Express dalla RAI (1 e 2T);
- i nuovi ordini per la gestione in orbita di satelliti, in particolare, Eutelsat AB1 e Satelcom Geo (1T);
- fornitura di servizi satellitari di telecomunicazioni (2T) e per la gestione di centri di Terra (4T);

nel segmento istituzionale militare:

- gli ordini relativi al programma BW Satcom per la fornitura di due satelliti per telecomunicazioni alla Difesa tedesca (3T);
- l’ulteriore tranche (contratto MAP2) relativa al satellite per la Difesa italiana Siral 1B (4T);



- le nuove acquisizioni per la fornitura di reti e servizi per la difesa e la sicurezza (4T);

nel segmento dell'osservazione della Terra:

- i contratti relativi al programma Cosmo per il lancio dei primi tre satelliti e la prima tranche per la realizzazione del 4° satellite (4T);
- la raccolta di nuovi ordini di fornitura di servizi, in particolare il contratto Agrisian (2T);
-

nel segmento della navigazione e infomobilità:

- le ulteriori acquisizioni relative ai programmi Galileo (Fase di In-Orbit Validation) ed EGNOS (2 e 4T);

nel segmento dei programmi scientifici:

- l'ulteriore tranche relativa al programma Herschel/Plank (1T) e le nuove acquisizioni nel settore degli equipaggiamenti e delle infrastrutture di trasporto (2T).

Il portafoglio ordini al 31 dicembre 2006 ammonta a €mil. 1.264, con un incremento di €mil. 110 rispetto al valore al 31 dicembre 2005 (€mil. 1.154). La consistenza del portafoglio ordini, definita in base alla sua lavorabilità, è tale da garantire una copertura pari a circa 1,6 anni. La composizione del portafoglio al 31 dicembre 2006 è rappresentata per il 64% circa dalle attività manifatturiere (50% satelliti e payload, 14% infrastrutture ed equipaggiamenti) e per il restante 36% circa dai servizi satellitari.

I ricavi del 2006 sono pari a €mil. 764, in crescita di €mil. 29 rispetto all'esercizio precedente (€mil. 735) sostanzialmente per effetto di una maggiore produzione sviluppata dal comparto manifatturiero.



GRUPPO FINCANTIERI

Fincantieri è una società attiva nella costruzione, riparazione e ammodernamento di navi mercantili, militari e unità da diporto di grandi dimensioni, attraverso una struttura orientata al prodotto. Fincantieri oggi è una holding controllata dalla Fintecna – Finanziaria per i Settori Industriali e dei Servizi S.p.A. (emanazione del Ministero dell'Economia), che detiene il 98,78% del capitale sociale.

Principali dati 2006 del gruppo Fincantieri²⁷

²⁷ Importi in €mil.



	2006	2005	variaz.
nuovi ordini	4.172,5	1.148,0	263%
portafoglio ordini	10.200,0	7.800,0	31%
valore produzione	2.431,8	2.217,8	10%
risultato operativo (ebit)	125,1	115,0	9%
addetti (n.)	9.159	9.383	-2,4%

La società è così strutturata:

Direzione Generale Navi Mercantili, articolata in due aree:

Navi da Crociera e navi da Trasporto
Riparazioni e Trasformazioni Navali

Direzione Navi Militari, alla quale fa capo la Direzione Sistemi e Componenti Navali, che comprende:

Isotta Fraschini Motori S.p.A.
Linea Prodotti Meccanici
Fincantieri Marine Systems North America, Inc (ex FDGM)

Direzione Mega Yachts

Il Gruppo comprende le seguenti Società:

- FINCANTIERI - Cantieri Navali Italiani S.p.A., Capogruppo;
- ISOTTA FRASCHINI MOTORI S.p.A. (partecipazione 100%), progettazione, costruzione vendita ed assistenza di motori diesel veloci di media potenza;
- CENTRO PER GLI STUDI DI TECNICA NAVALE CETENA S.p.A. (partecipazione 71,1%), ricerca e sperimentazione in campo navale, della costruzione e della propulsione;
- GESTIONE BACINI LA SPEZIA S.p.A. (partecipazione 99,9%), gestione bacini di carenaggio;
- BACINI DI PALERMO S.p.A. (partecipazione 100%), gestione bacini di



- carenaggio;
- ORIZZONTE SISTEMI NAVALI S.p.A. (partecipazione 51%) opera nel settore della sistemistica navale, in qualità di Prime Contractor Warship Design Authority per la costruzione di unità navali di combattimento di superficie ad elevato dislocamento;
 - FINCANTIERI MARINE SYSTEMS NORTH AMERICA Inc. (USA) (partecipazione al 100% di FINCANTIERI HOLDING B.V.), operante nel mercato americano principalmente nel settore della vendita, dell'assistenza e della ricambistica attinenti i motori Isotta Fraschini e i prodotti meccanici realizzati presso lo stabilimento di Riva Trigoso.
 - FINCANTIERI HOLDING B.V. (NL) (partecipazione al 100%), costituita per la gestione delle partecipazioni estere, è stata inclusa nel perimetro di consolidamento per consentire l'inserimento di Fincantieri Marine Systems, di cui detiene l'intero pacchetto azionario.

Fincantieri in Italia occupa circa 9.200 persone (circa 20.000 considerando anche l'indotto) che operano in otto cantieri (Monfalcone, Marghera, Sestri Ponente, Ancona, Castellammare di Stabia e Palermo fanno capo alla direzione generale navi mercantili, mentre Riva Trigoso e Muggiano rispondono alla direzione navi militari). Il gruppo dispone di centri di progettazione, di un centro di ricerca e sperimentazione nel campo dell'architettura e dell'ingegneria navale (il Cetena, con sede a Genova) e unità produttive dedicate alla fabbricazione di componenti meccaniche (in particolare la Isotta Fraschini Motori di Bari, che costruisce motori diesel).

Fincantieri è uno dei principali produttori al mondo di navi da crociera ed ha come clienti i principali operatori come Costa Crociere, P&O, Carnival, Princess.

Nel comparto militare Fincantieri è partner della Marina Militare Italiana per quanto attiene la progettazione, la costruzione ed il supporto logistico delle navi di superficie e dei sommergibili. Esiste anche un rapporto con altri Corpi dello Stato, in particolare con la Guardia Costiera, per i mezzi di maggiori dimensioni.

Fincantieri opera attraverso il centro di progettazione di Genova e gli stabilimenti, tra loro complementari, di Muggiano (SP) e Riva Trigoso (GE).



Attraverso la società sistemistica Orizzonte Sistemi Navali, partecipata al 51% (l'altro 49% è di Finmeccanica), Fincantieri opera come Prime Contractor e Warship Design Authority, responsabile della definizione della piattaforma nave e del sistema di combattimento, della loro integrazione fisica e funzionale, nonché delle prestazioni del sistema nave completo.

Fincantieri opera anche in campo internazionale, grazie all'esperienza acquisita attraverso la partecipazione a programmi cooperativi internazionali quali il programma italo-tedesco per la costruzione di 4 sommergibili classe U212A dotati di propulsione a fuel cell, il programma italo-francese Orizzonte per la realizzazione di 4 cacciatorpedinieri ed, ancora insieme alla Francia, il programma FREMM, che prevede la realizzazione di 27 fregate, dieci per la Marina Militare Italiana e diciassette per quella francese.

Fincantieri sta inoltre puntando verso gli Usa, in particolare sul mercato delle navi militari; ha già in trattativa una maxi-commessa, quella della Marina Usa per la fornitura di 55 unità navali Lcs (Littoral combat ship). Una gara che vale oltre 15 miliardi di dollari (circa 11 miliardi di euro).

Nell'ottica di una diversificazione, per superare le ciclicità del business, Fincantieri si è espansa anche nel settore dei mega-yacht e delle riparazioni.

NUOVI ORDINI

Nel "Mercantile" si segnalano 7 nuove acquisizioni di navi da crociera per diversi brand del Gruppo Carnival: 3 unità, 1 da 112.000 e 2 da 92.000 tonnellate di stazza lorda per Costa Crociere, 2 da 128.900 tonnellate di stazza lorda per Carnival Corporation, 1 da 86.000 tonnellate di stazza lorda per HAL Antillen ed 1 da 113.000 tonnellate di stazza lorda per Princess Cruise Lines.

Le "Riparazioni e Trasformazioni" navali, con ordini pari a 67 milioni di Euro, migliorano ulteriormente il buon risultato dell'esercizio precedente, soprattutto grazie all'acquisizione di importanti lavori di refitting su alcune navi da crociera appartenenti a brand del Gruppo Carnival e ad una società del Gruppo Royal



Caribbean.

Prosegue inoltre la crescita nei mercati internazionali grazie all'acquisizione di 4 supply vessel per l'armatore tedesco Hartmann ed una nave oceanografica per il National Institute of Ocean Technology – India (NIOT).

È stato anche acquisito il primo ordine per un mega yacht tra i più grandi al mondo.

Nel “Militare” si segnala l'acquisizione di ordini per 2 fregate multimissione (FREMM) che rappresenta la prima tranche di un progetto di più ampia portata relativo alla costruzione di 10 nuove unità per la Marina Militare Italiana, nonché l'acquisizione di 2 supply vessel per il Gruppo Rimorchiatori Riuniti.

PRODUZIONE

Nel 2006 stato state consegnate ai committenti:

- 3 navi da crociera: “Noordam” per Holland America Lines, “Costa Concordia” per Costa Crociere e “Crown Princess” per P&O Cruises;
- 4 traghetti: “Neptune Thelisis” per Neptune Lines Shipping (Grecia); “Finnstar” e “Finnmaid” per Finnlines (Finlandia); “Gotland 2000” per Rederi Ab Gotland (Svezia);

alle quali si aggiunge il sommergibile Todaro, già nella disponibilità della MMI, ma le cui formalità di consegna non erano state ultimate. È stato anche completato il refitting della seconda coppia di fregate cedute dalla Marina Militare Italiana a quella Peruviana, mentre il cantiere di Palermo, dove sono state riparate oltre 60 navi, ha realizzato importanti interventi di trasformazione su 4 navi da crociera e unità offshore.

PROBLEMA DELLA QUOTAZIONE IN BORSA

Nel 2005 l'amministratore delegato di Fincantieri, Giuseppe Bono, propone la collocazione in borsa dell'azienda, pur prevedendo di lasciare allo stato la quota di controllo. Il ministro Tremonti rinvia la decisione. Il governo di centrosinistra insediato nel maggio 2006 si assume la responsabilità di decidere: il piano industriale di Fincantieri prevede investimenti per circa 800 milioni di euro; circa il 70-80% della somma può essere reperita collocando in borsa il 49% del capitale. Il Dpef per gli anni 2008-2011 prevede così che “è prefigurabile nei prossimi mesi il



collocamento in borsa di una quota del capitale ... società nella quale il controllo pubblico non risulterà comunque inferiore al 51% del capitale...”.

La quotazione di Fincantieri in Borsa è prevista agli inizi del 2008. La quotazione serve a dotare l'azienda delle risorse per lo sviluppo: tra i piani del management c'è quello di acquisire un cantiere navale, preferibilmente nel nord degli Stati Uniti, condizione ritenuta necessaria per partecipare alle grandi commesse militari Usa. Nell'arco del piano industriale 2007-2011, il gruppo prevede di investire circa 800 milioni di euro, 600 milioni per investimenti tecnologici sui cantieri. I restanti 200 milioni saranno destinati ad acquisizioni e joint-ventures. Per questo l'Ipo sarà anche in aumento di capitale.

Punto di partenza di ogni riflessione è lo stato di salute di Fincantieri, eccellente da anni grazie alla leadership nelle crociere, ma anche alla tenuta nel settore mercantile, nonostante la preponderanza dei concorrenti asiatici, coreani, giapponesi, cinesi. Il portafoglio ordini mondiale, a fine novembre, conferma infatti la leadership mondiale a Fincantieri (17 navi da costruire, il 42,9% del mercato), ma alle sue spalle incalzano i norvegesi della Aker Yards (9 navi con le controllate di Finlandia e Francia, il 30% del mercato). Una posizione di forza, quella italiana, che dura ormai da una quindicina d'anni (dal '90 a oggi il gruppo ha consegnato 42 navi da crociera a cui vanno aggiunte le 17 in portafoglio per un totale di oltre 25 miliardi di euro di valore).

Proprio per questo, desta preoccupazione l'ingresso nel capitale degli Aker Yards del gruppo coreano Stx, che con una quota di poco inferiore al 40% diventa il primo azionista del gruppo concorrente di Fincantieri.

I progetti del governo e del management trovano l'opposizione della Fiom Cgil. Il sindacato contesta sia numerosi punti del piano industriale, sia la collocazione in borsa; il fronte dei contrari ha ricordato il caso di Aker Yards, che non solo è un “comparable” di Borsa (ossia una società concorrente e confrontabile con Fincantieri), ma che ha anche una struttura di business simile. La Aker è da tempo quotata alla Borsa di Oslo, ma sulla scia di un profit warning lanciato sul secondo trimestre, il titolo ha perso fino a oggi oltre il 30% in Borsa, per cui è diventata una preda più facile. Per i critici dell'Ipo, il business della cantieristica, legato a commesse che impiegano tempi molto lunghi, mal si concilia con la Borsa, abituata a misurarsi su risultati di breve periodo.



Il punto di maggiore discordanza sul piano industriale sembra riguardare gli investimenti in cantieri all'estero, a cui dovrebbero essere destinati 250 milioni di euro. Fincantieri vuole infatti investire da un lato negli Stati Uniti, perché questa è la condizione per partecipare alle gare per forniture militari, dall'altro nei Caraibi e nel Baltico per una rete per il refitting (ovvero attività per allungare la vita delle navi). Ma il progetto osteggiato dalla Fiom riguarda l'acquisizione di un cantiere low cost in Ucraina, che da solo è grande una volta e mezza tutti i cantieri italiani messi insieme. Il top management dell'azienda sostiene che l'acquisizione è da considerarsi strategica, poiché consentirebbe il raddoppio della produzione, e quindi la delocalizzazione delle produzioni a minore intensità tecnologica (in particolare gli scafi). Ne deriverebbero un aumento dei profitti e quindi della redditività dell'impresa. La Fiom respinge la proposta sostenendo che: a) la riduzione dei costi non è così significativa da consentire, in ogni caso, la competizione con i paesi asiatici; b) le perdite occupazionali in Italia sarebbero gravi; c) non vi è certezza che l'azienda sia in grado di reggere una tale espansione in termini di risorse manageriali e costi.

AVIO GROUP SPA

Principali dati 2006 del Gruppo²⁸

	2006	2005	variaz.
ricavi	1.400,7	1.281,2	9%
risultato operativo (ebit)	220,9	212,0	4%
costi R&S	160,2	122,8	30%

²⁸ Valori espressi in €mil.



addetti (n.)	4.838	4.796	1%
--------------	-------	-------	----

ASSETTO PROPRIETARIO

Nel 2003 il gruppo Fiat cedeva per 1,5 miliardi di € il 70% di Fiat Avio al fondo di investimento americano Carlyle ed il rimanente 30% a Finmeccanica. Contestualmente la denominazione della società veniva mutata in Avio.

Il gruppo Carlyle non era un fondo qualsiasi. Presieduto da James Baker, ex segretario di stato con Bush padre (a sua volta «uomo immagine» nelle relazioni internazionali del Carlyle), con un consiglio di amministrazione che racchiude il gotha dei neocon mondiali (da Frank Carlucci, ex capo della Cia, a John Major, il successore della Thatcher), il fondo si era specializzato in affari immobiliari e partecipazioni a industrie della difesa (la svedese Bofors). Il fondo, oltre a rappresentare interessi della famiglia Bush, curava anche interessi della famiglia di Bin Laden.

Il 6 agosto 2006 un nuovo cambio di proprietà. Il fondo inglese Cinven Ltd, società di investimenti specializzata in buy-out e private-equity, acquisiva l'85% di Avio, lasciando così a Finmeccanica il 15%, che da una parte registrava una buona plusvalenza e dall'altra manteneva un'opzione per riacquistare un altro 15% della società. Inoltre Finmeccanica si riservava anche un'opzione per acquisire il ramo d'azienda "Spazio" della stessa Avio.

ATTIVITA'

Il Gruppo Avio ²⁹ è un gruppo industriale attivo nei settori di propulsione aeronautica e spaziale. E' organizzato in tre unità principali:

- Motori d'aereo, attivo in tre linee di business:
 - Civile: progettazione, sviluppo e produzione di moduli per motori e componenti per aerei civili;

²⁹ Le informazioni riportate nel seguito derivano dal bilancio della società e dal sito Aiad.



- Militare: progettazione, sviluppo e produzione di moduli per motori e componenti per aerei e navi militari, così come attività di MRO (manutenzione e assistenza) per clienti militari;
- Energia ed Industriale: progettazione, sviluppo e produzione di moduli e componenti di turbine per aerei, applicazioni industriali e per propulsione marina;
- Spazio: progettazione, sviluppo e produzione di sistemi di propulsione, sia a propellente liquido che solido, per lanciatori di satelliti e missili tattici.
- MRO civile: manutenzione, riparazione e revisione di motori di aerei civili.

Nell'ambito dei propulsori commerciali, Avio partecipa a importanti programmi di sviluppo e produzione in partnership con i maggiori motoristi mondiali: General Electric, Pratt & Whitney e Rolls Royce. Nell'ambito dei grandi motori commerciali Avio collabora con General Electric allo sviluppo dei componenti per la turbina di bassa pressione e la trasmissione comando accessori per il nuovo motore GEnX e della versione da 115.000 libbre di spinta del GE 90, il più potente propulsore aeronautico per impieghi civili, realizzando la trasmissione comando accessori per il motore e parti della turbina di bassa pressione. Avio è partner di Rolls-Royce per il progetto Trent 900, un moderno turbofan della classe 80.000 libbre di spinta, destinato al "superjumbo" A380 dell'Airbus Industrie. In questo programma, in qualità di "risk and revenue sharing partner", Avio è responsabile della progettazione, sviluppo, produzione e supporto post-vendita della trasmissione comando accessori, componente per la quale è leader del mercato a livello mondiale.

Avio, inoltre, è presente anche nel segmento dei piccoli motori per applicazioni business jet e trasporto regionale insieme a Pratt & Whitney Canada, con responsabilità per la turbina di bassa pressione, (PW 308), e per la trasmissione di potenza, (PW150). Insieme a Snecma, Avio si occupa della progettazione, sviluppo, produzione e revisione della camera di combustione e della trasmissione comando accessori del SaM146.



Nel settore dei motori militari Avio, oltre a progettare e produrre sottosistemi e componenti, è anche presente nel ruolo di sistemista, avendo la responsabilità dell'assemblaggio, test, certificazione, consegna e supporto post-vendita dei propulsori per le Forze Armate nazionali. E' questo il caso dell'EJ200, destinato al moderno caccia europeo "Typhoon", del propulsore RB199 per il "Tornado", e del nuovo F124-GA-200 per l'addestratore Aermacchi M346.

Avio collabora con la Pratt & Whitney per realizzare la trasmissione comando accessori del motore F119 che equipaggia l'F-22 "Raptor", il caccia di superiorità aerea dell'U.S. Air Force. Avio, anche con l'olandese DutchAero (80% Avio), partecipa alla realizzazione del motore F136 per il JSF.

Infine, è coinvolta nella progettazione, lo sviluppo, la produzione e il supporto post-vendita della trasmissione di potenza all'elica del sistema propulsivo TP400 che equipaggerà il velivolo da trasporto militare europeo, l'Airbus A400M. Avio produce inoltre la trasmissione comando accessori del motore F110 che equipaggia gli F16.

In campo elicotteristico, Avio è partner di General Electric per la produzione del motore T700/CT7, sia nella versione base per gli elicotteri BlackHawk, Cobra e Apache, sia nelle versioni T6A e T6E, destinate rispettivamente agli elicotteri europei EH101 e NH90. Sempre con GE, Avio sta sviluppando la nuova versione del T700/CT7 che equipaggerà i Sikosky S92/H92.

Nel settore navale, Avio fornisce propulsori aero-derivati per navi veloci e per la Marina Militare italiana e di altre nazioni: le turbine LM2500, sviluppate con la General Electric, equipaggiano, fra le altre, la Nuova Unità Maggiore della Marina Militare, la "Cavour", le Fregate "Orizzonte" per la Marina Militare italiana e quella francese. Avio ha, inoltre, vinto la gara per la motorizzazione delle fregate italo-francesi FREMM.

Avio è attiva anche nella realizzazione di sistemi d'automazione elettronica per il controllo della propulsione, il pilotaggio automatico e la gestione della timoneria per navi e sottomarini. I due nuovi sottomarini italiani, Sciré e Todaro, e i quattro



della marina tedesca sono dotati di uno dei più avanzati autopiloti esistenti sul mercato, progettato e realizzato da Avio.

Avio fornirà l'autopilota per i sommergibili S-80 della Marina Militare spagnola.

L'attività di revisione, assistenza tecnica, manutenzione dei motori aeronautici ed aero-derivati, fornisce un servizio di supporto sia alle Forze Armate, sia alle compagnie aeree commerciali. In questo ambito, Avio ha sviluppato Servizi ISIS (In Service Information System) che consente ai clienti, per ora solo del settore militare, di controllare in via informatica le attività in corso sui propri motori. A questo fine Avio ha creato due appositi centri: a Brindisi sono concentrate tutte le attività inerenti alla manutenzione dei motori per i velivoli militari, mentre la struttura di Pomigliano d'Arco, vicino Napoli, è dedicata ai propulsori per impiego commerciale.

Nel settore spaziale, Avio è attiva nella progettazione e realizzazione di propulsori a propellente solido e liquido, utilizzati dalla famiglia di lanciatori Ariane.

In particolare, Avio realizza i booster - i due grandi motori laterali a propellente solido che forniscono la maggior parte della spinta necessaria al decollo - e produce una delle componenti più delicate del motore criogenico Vulcain del primo stadio, ovvero la turbopompa che fa affluire l'ossigeno liquido nella camera di combustione.

Avio sviluppa e produce anche la turbopompa ad ossigeno liquido per il Vulcain II, il motore criogenico dell'Ariane 5 per carichi fino a 10 tonnellate.

Avio nel dicembre 2000 ha fondato la società ELV con l'Agenzia Spaziale Italiana assumendo, su mandato dell'ESA (European Space Agency), il ruolo di sistemista nella progettazione, sviluppo e produzione di Vega, un lanciatore dedicato al trasporto di satelliti con massa fino a 1.500 kg in un'orbita circolare polare di 700 km.



Avio si occupa anche di propulsione tattica nella quale è impegnata in alcuni tra i principali programmi europei, come il missile terra-aria Aster, il missile Aspide e MARTE MK II.

La sede della società è a Rivalta (To). Gli stabilimenti sono così dislocati:

- Rivalta 2.000 addetti trasmissioni meccaniche, componenti per la propulsione aerea, modulo turbina a bassa pressione, propulsione marina e automazione, turbopompa
- Colleferro 589 addetti propulsione a solido, propulsione a liquido, realizzazione del sistema lanciatore Vega, propulsione tattica
- Pomigliano d'Arco 959 addetti manutenzione, revisione e riparazione di motori per velivoli commerciali, produzione e sviluppo di componenti per la propulsione aerea (sistemi di combustione)
- Acerra 307 addetti produzione di componenti per la propulsione aerea (pale rotoriche e settori statorici di turbine motore)
- Brindisi 853 addetti assemblaggio e test di motori nuovi per la propulsione aerea e navale, manutenzione, revisione e riparazione di motori aeronautici militari, produzione di componenti per la propulsione aerea e navale

SOCIETÀ CONTROLLATE:

AVIO POLSKA SP.ZO.O Polonia
AVIOFIX SRL Italia Cremella - LC
AVIO INC. U.S.A.



DUTCHAERO B.V. Olanda
REGULUS S.A. Guyana francese
EUROPROPULSION S.A. Francia
ELV S.P.A. Italia Colleferro (Roma)
SE.CO.SV.IM S.R.L. Italia Colleferro (Roma)

PIAGGIO AERO INDUSTRIES

La I.A.M. Rinaldo Piaggio operava nel settore aeronautico dal 1915: da allora ha progettato e costruito 60 diversi modelli di velivoli; dal 1922 ha prodotto motori aeronautici a pistoni di propria progettazione e dal 1955 produce motori aeronautici a turbina (turbogetti e turbine a gas). Nel 1998 la Rinaldo Piaggio S.p.A. diventa Piaggio Aero Industries in seguito alla costituzione di una cordata di imprenditori con a capo l'ing. Josè Di Mase e l'ing Piero Ferrari (Vice Presidente di Ferrari S.p.A.) che rilevano gli assets della storica società.

Il 19 aprile 2006 viene annunciato l'ingresso nel capitale azionario della Mubadala Development, società di investimenti del governo di Abu Dhabi, con una quota del 35%.

PIAGGIO AERO INDUSTRIES S.p.A. ha stabilimenti in Genova Aeroporto e in Finale Ligure (Savona) e produce velivoli di propria progettazione, motori aeronautici (turbogetti e turbine a gas) su licenza e shelter sempre di propria progettazione. Inoltre partecipa a programmi internazionali di ricerca e sviluppo in collaborazione con la Dassault per il velivolo Falcon 2000 e con l'Alenia per il velivolo C27J. I dipendenti sono circa 1.200, di cui 830 in Italia. Il fatturato dovrebbe attestarsi sui 157 milioni di euro, con un portafoglio ordini di 840 milioni.

Gli attuali programmi di sviluppo comprendono l'aggiornamento del velivolo P166 DL3 (diventerà P166 DP1), che prevede l'installazione di nuovi motori (P&W PT6A-121) e di avionica aggiornata. Anche il P180 Avanti è stato aggiornato nella progettazione ed installazione di una nuova deriva, timone ed ala anteriori metallici e nell'incremento della capacità dei serbatoi alari di circa 190 lbs.

Attualmente l'Azienda è impegnata nei seguenti programmi:

- Aeroplani



P180 Avanti velivolo Executive ad alte prestazioni
P166 DP1 velivolo Utility aggiornamento del P166 DL3

- Aeroplani (coproduzioni)
 - Dassault Falcon 2000, progetto e costruzione della sezione di fusoliera T4, dei piloni motori e della parte bassa della deriva
 - Alenia C27J: progetto e costruzione della sezione centrale dell'ala
- Motori (partecipazione a fase di sviluppo):
 - RTM 322 (con Rolls Royce e Turbomeca)
- Motori (produzione su licenza e assistenza tecnica):
 - Viper 540 (Rolls Royce)
 - Viper 632 (Rolls Royce)
 - Spey Mk 807 (Rolls Royce)
 - GEM 2 Mk 1004 (Rolls Royce)
 - T53-L-13 B (Lycoming)
 - T55-L-11 D (Lycoming)
 - T55-L-712 (Lycoming)
- Motori (produzione di parti):
 - Viper 540/632 (Rolls Royce)
 - RTM 322 (Consorzio RTM)
 - T55-L-11 D (Lycoming)
 - T55-L-712 (Lycoming)
- Shelter: progettazione e costruzione di shelters:

Per potenziare la capacita' produttiva e realizzare i propri programmi di espansione industriale, Piaggio Aero iniziera' nei primi mesi del 2008 la costruzione di un nuovo stabilimento a Villanova d'Albenga (Savona), trasferendo le produzioni aeronautiche ora realizzate nel sito di Finale Ligure.

RHEINMETALL ITALIA SPA

Rheinmetall Italia spa è la nuova denominazione sociale di Oerlikon Contraves spa, e fa parte del Gruppo Oerlikon Contraves, che, a sua volta, appartiene al



Gruppo Rheinmetall DeTec AG, Germania. Fondata a Roma nel 1952 come Contraves Italiana per la produzione di Centrali di Tiro per la difesa controaerea a corto raggio, l'azienda ha assunto il nome Oerlikon Contraves spa nel 1993, dopo l'incorporazione della Oerlikon Italiana di Lainate.

La produzione si articola:

SISTEMI PER LA DIFESA

RADAR TATTICI

L' X-TAR (X-Band Tactical and Acquisition radar) è una famiglia di sistemi radar, capace di scoprire bersagli aerei fino ad una distanza di 30 - 50 km (rispettivamente nelle versioni X-TAR25 e X-TAR50) con una altissima probabilità di scoperta e di inviare precisi dati relativi ai bersagli alle armi associate.

Sulla base della sua esperienza pluri-decennale, Rheinmetall Italia ha recentemente progettato un radar 3-D applicando le tecnologie più moderne, denominato X-TAR/3D, con una portata di 30 o 50 km.

Tutti i suddetti sensori possono essere integrati nel X-TCP, una famiglia di Posti Comando Tattici di dimensioni ridotte ed altamente mobili, per allertare, comandare e coordinare cannoni contro aerei e missili superficie-aria.

DIFESA AEREA TERRESTRE

Sulla base della sua esperienza e know-how, Rheinmetall Italia ha concepito e sviluppato un innovativo sistema di difesa aerea, che integra cannoni e missili, fornendo una altissima e costante probabilità di colpire il bersaglio nell'intero volume di intercetto delle armi associate.

Il suddetto concetto di sistema ha trovato applicazione per la prima volta nel sistema Skyguard 35mm/Missile, che è stato attualmente sostituito dal nuovo sistema kyshield 35 AHEAD Air Defence system, in grado di contrastare sia la minaccia aerea tradizionale (aerei, elicotteri) sia quella più avanzata(UAV, UCAV, ARM etc).



SISTEMI NAVALI

Rheinmetall Italia, in collaborazione con la BA Defence, ha sviluppato un nuovo cannone navale, denominato Millennium, basato sul cannone revolver OC 35/1000, già integrato nello Skyshield 35 AHEAD Air Defence system capace di impiegare munizionamento tradizionale ed AHEAD con una cadenza di fuoco massima di 1.000 colpi al minuto.

Sistema per il controllo del tiro integrante un radar in banda X (X - Band naval Fire Control System), ottimizzato per fornire accurati dati relativi ai bersagli alle armi associate (cannoni e/o missili superficie-aria) ed attualmente in servizio in numerose Forze Armate.

Il cannone automatico Oerlikon Contraves da 25mm KBA è stato integrato in torrette navali in collaborazione con altre industrie per la difesa.

ARMAMENTO VEICOLARE

Lo stesso cannone automatico da 25mm KBA è impiegato come arma a corto raggio dalle forze meccanizzate. E' in servizio presso le Forze Armate di molti paesi, anche appartenenti alla NATO. Questo cannone è estremamente efficace contro bersagli terrestri ed aerei.

Il cannone 25mm KBA è stato integrato nella torretta dotata di quattro cannoni antiaerei SIDAM 25 installata a bordo del veicolo M113, e nella torretta TC25 installata sul VCC80 DARDO dell'Esercito Italiano.

PRODOTTI & ATTIVITA' DIVISIONE SPAZIO

Segmento di volo:

Radar e sottosistemi a frequenze millimetriche

Unità elettroniche a microonde

Meccanismi e componenti strutturali



Segmento di terra:
Infrastrutture meccaniche
Stazioni di terra: sottosistemi elettronici
MGSE, EGSE

Piccoli Satelliti & Microsatelliti

Struttura, Controllo termico, AIV, Pannelli solari, MGSE.

Radar Civili

Radar ad alta definizione, quasi fotografica, operante in onda millimetrica (95 GHz), per l'impiego come sensore in aree critiche per il controllo del movimento di mezzi di superficie ed aeromobili in aeroporto.

Può operare sia ad integrazione di altri radar per il controllo del traffico di superficie, già operanti, sia in rete con altri radar simili.

Attualmente è in funzione negli aeroporti internazionali di Francoforte (Germania) e Venezia.

Lanciatori

Progettazione e fabbricazione della struttura meccanica dell'interstadio 2/3 del lanciatore VEGA.

Progetto e assiemaggio in sito della struttura meccanica e trasmissione fluidi della torre di lancio del VEGA.

I dati economici disponibili della società sono veramente pochi. Il fatturato annuo si attesta sui 28 milioni di € ed il numero degli addetti è di circa 300 unità, suddivisi fra la sede di Roma e lo stabilimento di Lainate (Mi).

SIMMEL DIFESA SPA

ASSETTO PROPRIETARIO

A maggio 2007 la famiglia Maccagnani ha ceduto al gruppo britannico Chemring l'intero pacchetto azionario di Simmel Difesa, unico produttore in Italia di munizionamento e spolette di medio e grosso calibro, in particolare per cannoni navali. Lo ha annunciato l'acquirente, senza indicare il valore della transazione.



Secondo l'a.d. David Price, con Simmel Difesa il gruppo inglese Chemring rinforza la propria attività « in termini di massa critica e di ulteriore presenza globale». Chemring è una società già presente in vari paesi europei, negli USA ed in Australia per un totale di circa 2.000 dipendenti ed una gamma di prodotti e servizi nei settori delle contromisure, delle munizioni, dei artifici pirotecnici e dello smaltimento degli esplosivi.

La Simmel Difesa progetta, sviluppa, produce e vende munizionamento convenzionale ed avanzato nei calibri 40/70mm, 76/62mm e 127/54mm, spolette meccaniche ed elettroniche, propellenti, esplosivi, teste missilistiche, razzi e sistemi d'arma a razzo (FIROS 30), anche con formulazioni di "esplosivo insensibile" capace di soddisfare i più recenti requisiti di sicurezza al maneggio ed all'impiego. La società partecipa ai programmi di sviluppo internazionali ASTER, IRIS e Poliphem ed è impegnata in programmi di ricerca per spolette di prossimità di nuova generazione (in grado di garantire una più efficace protezione contro ECM e "Sea Clutter" nonché una migliore determinazione del punto di scoppio) e di polveri propellenti a basso impatto ambientale.

Simmel Difesa è stata fondata nel 1948 ed ha oggi un fatturato di circa 80 milioni di euro con una clientela che comprende una ventina di marine ed una decina di eserciti divisi in parti grosso modo uguali tra Italia, NATO ed extra NATO. Impiega circa 220 persone negli stabilimenti di Colleferro (Roma) e Anagni (FR). Nel 1988 era entrata a far parte del gruppo Fiat, acquisendo poi le attività di Borletti nelle spolette e quelle di BPD negli esplosivi, ma nel 2000 era stata nuovamente ceduta alla famiglia Maccagnani.

Ufficialmente la Simmel Difesa progetta, sviluppa, produce e vende munizionamento convenzionale, spolette meccaniche ed elettroniche, propellenti, esplosivi, teste missilistiche, razzi e sistemi d'arma a razzo, anche con formulazioni di "esplosivo insensibile". In effetti, solo una parte del catalogo aziendale on-line può essere consultata. Anzi, poteva esserlo fino a qualche mese fa, perché ora se ci si clicca sopra appare la scritta: "This is a reserved area". Ed è qui che nascono i sospetti, le ambiguità.

Queste aree d'ombra riguardano il fatto se la Simmel Difesa produca o meno "cluster bombs". Le organizzazioni pacifiste sostengono da tempo la tesi che la



società in effetti abbia nel proprio catalogo questo tipo di munizioni. I vertici dell'azienda di Colleferro sulla homepage del proprio sito Internet provano a chiarire. "Pur avendo la capacità di produrre" le cluster "con caratteristiche che soddisfano i più recenti e restrittivi requisiti di sicurezza internazionali", la Simmel Difesa "con il nuovo assetto societario, iniziato dall'anno 2000, non ha mai prodotto nè tantomeno esportato suddette tipologie di munizionamento". Prima dell'oscuramento però, sul catalogo risultavano in vendita almeno due armi assimilabili: il razzo Medusa da 81 millimetri con sub munizionamento anti uomo e un proiettile di artiglieria da 155 millimetri con 63 sub munizioni antiuomo e anticarro. Ora di tutto ciò non c'è più traccia. Non solo, la Simmel ha prodotto in passato armamenti ad alta letalità come i BCR (Bomblets Cargo Round) con 63 sub-munizioni, i razzi FIROS 25-30 con 77 sub-munizioni che una volta cadute sul terreno e non esplose si comportano come delle mine-antiuomo. Dal 2004 i missili aria-aria IRIS-T frutto di cooperazione internazionale, che vanno ad armare i nuovi caccia JSF F-35. Prodotti esportati in giro per il mondo, dall'Arabia Saudita alla Turchia, dall'Oman alla Corea del Sud.

BERETTA HOLDING SPA

La famiglia Beretta controlla una quota importante della produzione mondiale di armi leggere attraverso la Beretta Holding, che a sua volta fa capo alla Upifra, una società di diritto lussemburghese il cui acronimo sta per Ugo-Pietro-Franco, i nomi cioè di Ugo Gussalli Beretta e dei figli.

Le principali partecipazioni della Beretta Holding sono:



- Fabbrica d'armi Pietro Beretta spa (FAPB) controllata al 100%;
- Benelli Armi spa controllata al 100%;
- Franchi spa controllata al 100% da Benelli Armi;
- Meccanica del Sarca controllata al 100%;
- Beretta Usa Corp. controllata al 95,3%;
- Benelli Usa Corp. controllata al 60%; il rimanente 40% è detenuto dalla Benelli Armi spa;
- Burris Company Inc. controllata al 100%;
- Stoeger Industries Inc. controllata al 98,8% da Benelli Usa Corp
- Cougar Corp. controllata al 100% da Beretta Usa Corp.
- Pietro Beretta Holding B.V. controllata al 100%;
- Stoeger Silah Sanay A.S. (Turchia) controllata con il 6,81% dalla Beretta Holding ed il rimanente dalla Pietro Beretta Holding B.V.

Tramite Pietro Beretta Holding BV, Beretta Holding Spa controlla le seguenti società estere:

- Humbert Ctts Sas (Francia);
- Beretta Benelli Iberica S.A. (Spagna);
- Société Française Berettarmi S.A. (Francia);
- Beretta Hellas Srl (Grecia)



- Beretta Luxembourg S.A. (Luxembourg);
- Beretta Suisse S.A. (Svizzera) controllata al 100% da Beretta Luxembourg S.A.;
- Cougar France Eurl (Francia);
- Sako OY ltd (Finlandia);
- Stoeger Canada ltd (Canada) controllata al 100% da Sako OY ltd;
- Manfred Alberts GmbH (Germania).

Le notizie ufficiali sul gruppo Beretta sono abbastanza scarse³⁰. I dati più significativi sono:³¹

	2006	2005	variaz.
ricavi	420	400	5%
utile netto	26	25	3%
costi R&S		7.7	
addetti (n.)		2.630	

Nel 2006 il 91,5% delle vendite sono realizzate nel settore “civile-sportivo”, il 4% in quello della “Difesa” ed il 4,5% al settore “ordine pubblico”. La società è volta verso una diversificazione sia geografica del mercato, sia merceologica. Il 54% dei ricavi della holding sono relativi al mercato nord-americano. La debolezza del dollaro è un handicap. Appare perciò naturale cercare nuovi sbocchi. Si stanno aprendo delle prospettive di export verso la Russia per le “armi sportive”.

L’89% dei ricavi provengono dall’export. Quanto alla divisione abbigliamento e accessori, il fatturato ha superato l’anno scorso 26 milioni (erano 25,2 nel 2005), mentre continua l’espansione del giro d’affari realizzato nel settore delle ottiche sportive dall’americana Burris. In netta crescita l’utile netto, passato da 20,5 a 26 milioni (con il ritorno all’attivo della controllata Fabbrica d’armi Pietro Beretta Spa, cuore storico del gruppo che nel 2005 aveva chiuso con una perdita di 900mila euro).

³⁰ I dati sulla Beretta sono stati tratti dal lavoro *I bilanci del gruppo Beretta e delle altre società bresciane del settore armiero* di Carlo Tombola, in Opal – Osservatorio Permanente sulle Armi Leggere, *Il peso delle armi leggere*, EMI, Bologna, 2007.

³¹ Importi in €mil.



Beretta Hoding nel 2005 ha investito in R&D €mil. 7,7 volti principalmente all'area del prodotto.

Nel dettaglio:

- Progetto versione sub-compact della famiglia di pistole semi-automatiche PX4 Storm Beretta con fusto in polimero, intrapreso da Beretta Usa Corp. per il mercato Nord America, il cui lancio produttivo è avvenuto nella seconda metà del 2006;
- Completamento della linea di pistole semi-automatiche Beretta con modello 90-TWO, destinato ad affiancare il modello 92 e caratterizzato da soluzioni tecniche concepite per supportare anche i calibri di maggiore potenza, con avvio della produzione all'inizio del 2006;
- Completamento ed industrializzazione delle repliche Uberti del nuovo revolver a retrocarica basculante Laramie e della nuova pistola avanzata Remington, già lanciate sul mercato;
- Completamento del revolver Remington Conversion, destinato al mercato americano;
- Completamento del progetto ed industrializzazione del nuovo modello semiautomatico Inertia di Franchi
- Avvio dello sviluppo della nuova gamma sovrapposti Beretta;
- Ampliamento della gamma del fucile semiautomatico Urika Beretta con l'applicazione kick-off, sistema innovativo di riduzione del rinculo per smorzamento;
- Estensione del sistema di riduzione del rinculo Confortech alle gamme Argo e Nova della Benelli;
- Completamento da parte di Benelli della gamma del modello semiautomatico CRIO con l'introduzione del calibro 20" ;
- Completamento sviluppo nuova generazione della carabina mod. Sako 85;
- Completamento della linea Argo, carabina semiautomatica Benelli, con complessivi 7 calibri;
- Completamento del lanciagranate, primo componente del sistema d'arma innovativo Soldato Futuro, in corso di sviluppo in collaborazione con l'Esercito Italiano;
- Completamento dell'industrializzazione da parte di Uberti della replica del fucile a pompa Lighting;
- Studio e realizzazione dei primi prototipi della replica del fucile mod. W. 1876



- Completamento del progetto congiunto Beretta e Benelli della carabina semiautomatica RX4 Storm.

FABBRICA D'ARMI PIETRO BERETTA SPA (FAPB)

E' la componente principale, se non altro per ragioni storiche, del gruppo Beretta.

La Fabbrica d'Armi Pietro Beretta S.p.A., tramandata per quindici generazioni, è in attività a Gardone Valrompia (Brescia), sicuramente dal 1526.

La produzione Beretta (circa 1.500 armi al giorno) copre quasi tutta la gamma delle armi portatili: sovrapposti e paralleli da caccia e tiro in diversi calibri e differenti livelli di finitura, fucili semiautomatici, carabine, fucili express, pistole semiautomatiche (dal cal. 22 short al cal. 45 Auto), fucili militari automatici.

Da molti anni le armi Beretta sono in dotazione alle Forze Armate e Forze di Polizia italiane e di molti altri paesi. Di recente (aprile 2007) l'accordo per la fornitura del modello Px4 Storm alla polizia di frontiera canadese (Canada Borders Services Agency).

La più significativa realtà nel settore delle pistole è rappresentata dall'acquisizione della Beretta serie 92 da parte delle Forze Armate e dalle Polizie di Stato Americane. Successivamente anche la "Gendarmerie Nationale" e "L'Armée de l'Air" (Francia) optano per una soluzione simile. Nel 2002 è stato stipulato l'accordo per la fornitura di 45.000 pistole 92FS alla Guardia Civil (Spagna). Nel corso dello stesso anno è stata anche avviata la fornitura di ca. 40.000 pistole serie 92 alla Polizia Nazionale turca. A maggio 2005 è stato siglato un nuovo contratto per la fornitura di 18.744 pistole serie 92 destinate all'US Air Force, mentre più recentemente (settembre 2007) sono giunti nuovi ordinativi per 10.576 pistole 92FS per l'US Army e l'US Air Force.

Il fatturato netto del 2006 è stato pari a 145,5 €mil., mentre i dipendenti sono circa 1000 unità.

Qualche dato in più si può porre in evidenza relativamente al 2005.



	2006	2005	2004	variaz. 05/04
Fatturato (€mil.)	145	140	147	-5%
dipendenti	1.000	1.021	999	2%
pezzi prodotti	nd	193.000	218.000	-11%
risultato d'esercizio (€mil.)	nd	-1	nd	

Nella relazione agli azionisti la diminuzione dal 2004 al 2005 di fatturato e pezzi prodotti è stata così spiegata da Gussalli Beretta: “A determinare il calo del giro d'affari sono state le vendite nel settore difesa e ordine pubblico, il cui valore si è dimezzato rispetto all'esercizio precedente in conseguenza sia del taglio degli stanziamenti da parte degli enti pubblici italiani che dei tempi burocratici sempre più lunghi necessari per l'ottenimento delle licenze di esportazione. Hanno influito negativamente le difficoltà organizzative e gestionali imputabili alle prolungate indagini delle Autorità di Pubblica Sicurezza conseguenti ai furti perpetrati da un dipendente disonesto e su transazioni intercorse con il Ministero degli Interni; a tale proposito la Società ha ribadito l'assoluta trasparenza e regolarità dei comportamenti posti in essere”. Si tratta del famoso episodio, rivelato dall'Espresso, delle pistole Beretta trovate in mano alla guerriglia irachena. La Società ha quindi imputato al suddetto episodio la diminuzione del fatturato della FAPB.

L'investimento in R&D si è orientato verso i progetti “Soldato Futuro”, il nuovo lanciagranate, le armi cosiddette “LTLW” (less than letal weapons, armi non letali), le pistole mod. PX4 e mod. 90-TWO

LE ALTRE CONTROLLATE ITALIANE

BENELLI ARMI SPA

L'azienda Benelli Armi di Urbino è stata fondata nel 1967 dai fratelli Benelli e dal 1983 fa parte del gruppo Beretta. Benelli Armi è presente in 74 Paesi con una capillare organizzazione commerciale che consente di offrire prodotti e assistenza in modo stabile. Negli Stati Uniti, che rappresentano il principale mercato di sbocco,



possiede una filiale diretta di vendita, mentre in Francia e Spagna è in partnership con il gruppo Beretta.

Nei fucili semiautomatici detiene una quota superiore al 20% del mercato globale americano ed in Europa è leader di settore, con una gamma di 135 modelli di semiautomatici.

Anche nel caso di quest'azienda sono disponibili i dati dell'esercizio 2005.

Le vendite sono state pari a €mil. 79,1 , con un calo rispetto al 2004. La produzione è stata di 174.000 pezzi, con una diminuzione di 20.000 unità rispetto all'anno precedente. Gli addetti sono 237.

Benelli detiene il 100% di Franchi Spa, che ha un fatturato di 15,8 €mil.

SEI – SOCIETÀ ESPLOSIVI INDUSTRIALI SPA

La SEI - Società Esplosivi Industriali SpA - fondata nel 1933, ha sempre operato nel Settore della Difesa. E' una società che deve la sua notorietà per avere fornito gli esplosivi con cui si producevano le mine antipersona della Valsella spa.

La SEI fa parte del Gruppo francese E.P.C. (Explosifs and Produit Chimiques) e dispone di due stabilimenti in Italia, uno a Ghedi (BS) e uno a Domusnovas (Cagliari), dotati di laboratori per lo sviluppo, la ricerca e la produzione delle parti elettroniche, inerti ed esplosive (tradizionali e insensibili) richieste per i moderni, e futuri, sistemi d'arma.

Non sono noti i dati su fatturato e dipendenti. Il primo non dovrebbe essere lontano dai 100 milioni di euro, mentre i dipendenti nei due stabilimenti dovrebbero essere circa 120.

In linea con la transizione della NATO verso Armi Insensibili, la SEI ha terminato l'installazione di un nuovo impianto per la produzione di esplosivo insensibile (PBX) a Domusnovas (CA); i PBXN-109, N-110 ed N-111 sono certificati dalla Design Authority - US Navy.



Nel 2002 la SEI ha fondato la Exchem Defence System Limited in Inghilterra.

Negli anni 80 la SEI ha iniziato la produzione di Bombe d'Aereo General Purpose con le quali ha conquistato il mercato italiano ed i mercati esteri.

Dal 1995, anno in cui fu acquisita la linea di prodotti MISAR dalla Società Whitehead, la SEI è diventata leader nella progettazione, sviluppo e realizzazione di Mine Marine e Sistemi di Controminamento.

