

Ministero delle Attività Produttive

Ne consegue che l'autonomia di certe Nazioni verrà seriamente influenzata, o financo compromessa, nella scelta di relazioni bilaterali con Paesi con i quali esistono storicamente comuni interessi economici e strategici, specialmente con riferimento a rapporti di partnership transatlantica, con evidenti effetti anche sulle esportazioni di prodotti per la difesa.

Si è dell'avviso che, mentre la realizzazione di un mercato europeo della difesa resta un obiettivo di lungo termine, attualmente non sembrano perseguibili prospettive di integrazione in mancanza di un comune interesse tra le Nazioni e dell'esistenza di un progetto di una Europa sopranazionale. Sembra preferibile la ricerca di intese intergovernative in specifiche aree avanzate per lanciare nuovi programmi, piuttosto che la elaborazione di nuove regolamentazioni che avrebbero validità sussidiarie, e che potrebbero creare situazioni asimmetriche all'interno dell'Europa o "corse in avanti" non gestite secondo criteri bilanciati.

"Defense trade" come componente essenziale della competitività industriale

Gli anni che hanno seguito la fine della contrapposizione fra NATO e Patto di Varsavia si sono caratterizzati per un processo di globalizzazione economica che, dopo il primo quinquennio, ha assunto un ritmo esponenziale. La comparsa, ed il progressivo affermarsi di nuovi attori sullo scenario del mercato mondiale, ha — fra l'altro — portato gli operatori industriali a localizzare le lavorazioni prima, e le ricerche, gli sviluppi e le produzioni poi, in quelle aree del pianeta che offrivano loro le maggiori economie di scala.

Nell'area dell'alta tecnologia civile e duale la de-localizzazione è stata — specie nei primi anni di questo nuovo secolo — turbolenta ed ha portato a fatti epocali (ad esempio metà della produzione degli aerei regionali a getto è realizzata in Brasile).

Le sfide dell'economia globalizzata (e la fine della contrapposizione fra NATO e Patto di Varsavia) hanno influito pesantemente sui bilanci della Difesa (l'esigenza militare non risulta più una variabile indipendente nell'allocazione delle risorse finanziarie dei Bilanci statali in specie europei). Per contenere e, se possibile, indirizzare eventuali de-localizzazioni i Governi europei debbono ora — e Francia, Germania e Gran Bretagna stanno già alacremente muovendosi in tal senso — individuare l'insieme (inevitabilmente ristretto) di tecnologie e produzioni strategiche che ciascuno Stato Nazionale europeo ritiene essenziali per mantenere un'autonoma capacità di perseguire il soddisfacimento di primarie esigenze di politica economica e di sicurezza [sicurezza allargata].

Data la indubbia sovracapacità produttiva dell'aggregato industriale nel nucleo storico dell'Unione Europea, è evidente come tanto maggiore è la propensione all'export dei singoli Paesi, tanto maggiori risultano le possibilità per il Paese di mantenere vive quelle capacità di sviluppo di

Ministero delle Attività Produttive

tecnologie critiche per l'autonomia della Sicurezza Nazionale e per affermare un ruolo autonomo nel quadro competitivo globale.

Per i Governi la possibilità di indirizzare le attività industriali dirette all'esportazione – vieppiù inserite in accordi industriali e quadri internazionali che trascendono le loro capacità di controllo – passa realisticamente attraverso:

- *l'individuazione delle puntuali aree tecnologiche e produttive di interesse strategico per il Paese;*
- *l'impiego di sufficienti risorse finanziarie per affiancare[sussidiarietà] la Ricerca & Sviluppo aziendale e mantenerne la convenienza ad essere svolta in Italia;*
- *l'impiego programmato e finanziariamente garantito, nel medio-lungo termine, della domanda interna anche come fattore di riequilibrio delle diseconomie di scala.*

Problematiche della globalizzazione nell'industria della difesa

Negli Stati Uniti d'America durante l'ultimo decennio del secolo passato, e nell'Unione Europea durante il passaggio dal secondo al terzo millennio, la domanda militare ha perduto il "bonus" della "minaccia sovietica" che giustificava investimenti nei quali il costo dell'operazione era una variabile indipendente dal ritorno per il contribuente. Tutto ciò ha imposto agli operatori industriali un drastico benchmarking finalizzato a ritrovare il punto di pareggio finanziario ora legato al mercato.

Nell'area storica dell'Unione Europea è consolidata una internazionalizzazione societaria quale "conditio sine qua non" per il controllo e la promozione di sistemi caratterizzati da complessità delle architetture, rischi e possibili ritardi, costi sovente astronomici. Tuttavia le realtà industriali presenti in Europa restano tuttora molto differenziate. Si rilevano ad esempio che esistono:

- *società come BAeSystems o Finmeccanica, nelle quali il Governo nazionale continua a mantenere una presa sul "core" aziendale;*
- *società trans-europee come EADS dove peraltro si rendono sempre più evidenti i dissapori fra i Governi francese e tedesco che tendono ad indirizzarle seppur per interposta persona;*
- *società multi-domestiche come Thales, dove gli equilibrismi proprietari non riescono ad obliterare il sostanziale controllo governativo fatto emergere a luce meridiana dallo scontro – tutto nei Gabinetti ministeriali – sullo scorporo a vantaggio di EADS [avversato dal Governo tedesco (sic!) che vi intravedeva un mezzo per alterare il gioco delle maggioranze in EADS] con la Délégation Générale de l'Armement che ne voleva difendere la privata (sic!) autonomia.*

Ministero delle Attività Produttive

Estensione del concetto di Sicurezza e controlli sui trasferimenti di tecnologie: il sostanziale blocco dei rapporti high-tech con la Cina

La sostanziale difformità di valutazioni di priorità delle possibili minacce, latente dai primi anni '90 dello scorso secolo, originariamente si estrinsecava nell'approccio unilateralistico a questi temi da parte statunitense che si confrontava con quello plurilaterale fatto proprio dall'Unione Europea e dalla Federazione Russa.

Dopo l'11 settembre 2001 gli Stati Uniti d'America hanno accresciuto la quota parte di Bilancio Federale riservata alla Difesa allargata (che comprende tutte le iniziative di Homeland Security) e, sul piano internazionale, hanno irrigidito il loro unilaterale controllo sul movimento di tecnologie e beni high-tech anche duali verso destinazioni pericolose per la loro sicurezza worldwide (ma anche verso le destinazioni ritenute poco affidabili in termini di riesportazione).

In buona sostanza gli Stati Uniti d'America hanno attribuito il più elevato livello di priorità ad un rigido controllo dei beni materiali ed immateriali "sensibili" ovvero sia con utilizzo diretto ovvero strumentale per lo sviluppo e la produzione di armi di distruzione di massa (con particolare enfasi sulle tecnologie nucleari e missilistiche). In questo quadro il Governo di Washington mantiene una posizione di estrema attenzione e rigidità verso la Cina, nei cui confronti opera di fatto un embargo.

Taluni Governi dell'Unione Europea – sensibilizzati dalla Francia e dalla Germania dell'allora Cancelliere Schroeder – hanno marcato il loro dissenso dalla posizione statunitense introducendo un'iniziativa volta a far pronunciare l'Unione Europea per un ammorbidimento della posizione che permettesse un libero accesso all'interessante mercato cinese degli armamenti.

Tale pressione ha fatto sì che il Consiglio dell'Unione Europea nel dicembre 2004 abbia avviato un processo per superare l'embargo (che ha valore politico ma non è vincolante per i Paesi Membri, analogamente al Codice di Condotta europeo sui Trasferimenti di Armamenti), innescando una reazione fortemente critica da parte del Congresso statunitense.

Il Congresso degli Stati Uniti d'America ha allora approvato una Risoluzione che respingeva tale possibilità in quanto la stessa, oltre a recar danno alla sicurezza nazionale statunitense poteva vulnerare gli sforzi di reciproca sicurezza fra Alleati. Inoltre veniva chiaramente ventilato che gli operatori economici europei che avessero optato per forniture di materiali "sensibili" alla Cina avrebbero potuto trovare insormontabili controlli e difficoltà ad accedere a tecnologia statunitense nel quadro della cooperazione interatlantica.

Tale irrigidimento – si era giunti a ventilare misure più restrittive del Buy American Act – unitamente alla ferma opposizione del Governo britannico, hanno creato una situazione di tensione nelle relazioni transatlantiche, inducendo il Consiglio dell'Unione Europea a rinviare nel tempo qualsiasi decisione in materia.

Ministero delle Attività Produttive

Divergenze e difficoltà nella cooperazione transatlantica

○ Il divario negli investimenti

L'enorme divario tra la domanda militare degli Stati Uniti d'America ed europea [le stime indicano per gli investimenti (approvvigionamenti + R&S) nel periodo 2004-05 valori rispettivamente di 175 e 50 miliardi di €] ha comportato, per le industrie europee e non, un forte interesse a ricercare opportunità di accesso sull'ampio e dinamico mercato nordamericano, che si caratterizza per una decisa focalizzazione su sistemi "network-centric" di elevata sofisticazione e complessità.

In effetti, è a partire dall'11 settembre 2001 che la vertiginosa crescita in "Procurement and Operations" del Pentagono si contrappone a una domanda europea che si situa su volumi modesti e con un trend in stagnazione, situazione questa che accresce ancora maggiormente il gap transatlantico.

Stime riportate dalla Confederazione delle Industrie tedesche (BDI) nel recente documento sulla tutela degli interessi strategici dell'industria nazionale (*Sicherheit und Verteidigung für Deutschland, Herausforderungen für Politik und Industrie*) pubblicato nel novembre 2005, illustrano lo squilibrio del commercio transatlantico nel settore della difesa, riferito all'anno 2004. Tra l'altro viene indicato che circa la metà (48%) delle forniture militari europee è importato dagli Stati Uniti d'America, mentre le acquisizioni di prodotti e servizi europei negli Stati Uniti d'America ammonta al 2,4% (5 volte meno in valori assoluti).

Tra le ragioni alla base di questa situazione sbilanciata, insistono sia la debolezza degli investimenti dei Paesi europei in Ricerca e Sviluppo (9 miliardi di € rispetto agli 83 miliardi di € negli Stati Uniti d'America nel corso del 2005), che non consentono di inseguire la velocità statunitense negli avanzamenti tecnologici di break-through salvo in certe nicchie di eccellenza, sia le difficoltà inerenti alla politica restrittiva del Pentagono e del Department of Commerce in tema di "defense trade".

○ Le criticità nella cooperazione transatlantica

La politica dell'Amministrazione americana volta a irrigidire i controlli sui trasferimenti tecnologici nella perdurante situazione di tensioni internazionali e di rischi, sia terroristici sia di proliferazione di armi di distruzione di massa, continua tuttavia a frapporre ostacoli ad un miglioramento delle opportunità di reciproca cooperazione industriale con le industrie europee e di altri Paesi (vedasi Israele).

Ministero delle Attività Produttive

I vincoli governativi sono stati tra l'altro criticati dalle stesse industrie americane della difesa, interessate a una maggiore cooperazione con le industrie europee per poter partecipare alle gare governative. Probabilmente per effetto di questo dibattito interno, il Congresso non ha approvato l'emendamento Hunter che innalzava ulteriori barriere alle imprese non-americane per l'accesso alla competizione nelle gare indette dal Pentagono.

Restano comunque notevoli vincoli legislativi agli operatori esterni, quali in primis il Buy American Act, che impone l'obbligo del contenuto locale del 50%, mentre la prassi può portare a valori più elevati, per l'approvvigionamento di beni e servizi per la Sicurezza Nazionale.

Ne consegue che si presentano solamente due realistiche modalità per accedere al mercato domestico statunitense.

Una risiede nell'acquisizione di aziende locali (come BAeSystems of North America), che sono tuttavia soggette a forti vincoli di governance, diritti di proprietà, ridotta visibilità sui programmi.

Un'altra strada consiste nella realizzazione di complessi meccanismi di partnerships industriali e finanziari, tramite la costituzione di società congiunte con sede negli Stati Uniti d'America ed altresì impianti produttivi, sia militari che civili. Si ricordano come esempio le iniziative sviluppate dalle industrie italiane sul territorio statunitense:

- *AgustaWestland a Pittsburgh per l'A119 Koala e Amarillo per l'US101;*
- *Alenia Aeronautica con Vought a Charleston per il Boeing 787;*
- *Ansaldo con Union Switch Signal Inc. a Pittsburgh per il segnalamento ferroviario.*

Diverse iniziative in questa direzione sono state realizzate dalla Finmeccanica con lo scopo di partecipare alle gare statunitensi. Vengono forniti alcuni esempi :

- *la gara vinta da AgustaWestland per il rinnovo della flotta presidenziale (23 elicotteri) con l'US101 nell'ambito del team Lockheed Martin - AgustaWestland;*
- *il requisito congiunto ora denominato JCA (Joint Cargo Aircraft) Army e Air Force per 145 velivoli tattici multi-teatro, per il quale è in lizza la società congiunta GMAS (Global Military Aircraft Systems) tra Alenia Aeronautica e L3 Integrated Systems con il C27J;*
- *diverse gare per la fornitura di elicotteri alle FF.AA. americane (circa 300 unità) a cui partecipa l'US101;*
- *la selezione di elicotteri Light Utility nel Programma Deepwater per il quale è in lizza l'AB139 SAR;*
- *la selezione per l'equipaggiamento artiglieresco delle nuove unità navali LCS (Littoral Combat Ship).*

Iniziative di identico tenore sono in corso anche in Canada con riferimento alla partecipazione alle gare per la fornitura di aerei ed elicotteri SAR, artiglierie, satelliti medi e ammodernamenti di sistemi per la sorveglianza aerea.

Ministero delle Attività Produttive

In questo quadro articolato, si presenta l'esigenza di sottolineare che ulteriori vincoli permangono nei programmi in collaborazione militare, che sono oggetto di diversi MoU bilaterali già siglati o da siglare tra l'Amministrazione italiana e l'Amministrazione statunitense della Difesa. Si tratta di criticità che concernono essenzialmente il programma JSF, e che sono comuni anche con altri programmi che vedono il coinvolgimento italiano.

Si sottolinea che analoghe difficoltà sono tra l'altro oggetto di una accesa diatriba sul JSF tra Washington e il Governo Blair, il quale ha sollevato la questione degli interessi sovrani e vitali della Gran Bretagna riguardo all'operatività, all'integrazione, all'aggiornamento ed alla sostenibilità della futura flotta di JSF inglesi. La polemica, inclusa la minaccia di uscire dal programma e di rivolgersi a Dassault Aviation per il Rafale navalizzato, si lega sia al rifiuto statunitense di coinvolgimento della Rolls-Royce nello sviluppo del motore F136 alternativo, sia alle continue difficoltà frapposte dagli Stati Uniti d'America ad un'effettività degli accordi di trasferimento tecnologico per quanto riguarda la delicata componente software del sistema aereo del JSF.

Sul medesimo argomento sia l'Amministrazione italiana rappresentata dai Dicasteri interessati, sia l'industria italiana nel suo complesso, hanno più volte fatto presente il permanere delle difficoltà, sia per il JSF con Lockheed Martin che per il programma MMA (Multi Mission Aircraft) con Boeing. Più nel dettaglio si tratta delle:

- restrizioni applicate dal Governo Stati Uniti d'America per concedere la "disclosure" delle informazioni necessaria agli operatori italiani per poter rispondere alle Requests For Participation;*
- i controlli quasi vessatori nei confronti del personale italiano che partecipa agli Integrated Program Teams;*
- restrizioni aggiuntive nei TAA [Technical Assistance Agreements accordi che teoricamente dovrebbero fluidificare il trasferimento di tecnologia ad un alleato];*
- mancanza di specifiche nelle ITAR [International Trade Arms Regulations, che regolano anche la componente immateriale delle tecnologie];*

tutti atti che nell'insieme mettono a rischio lo sviluppo di varianti nazionali del JSF (es. sviluppo, integrazione, sistema di missione e di armamento, sensori e comunicazioni). In tali condizioni risulta oggi estremamente limitato la possibilità di quel coinvolgimento dell'industria italiana in nuove aree ad alta tecnologia, che è considerato necessario per la futura operatività dei JSF italiani.

o **Emadestì investimenti in Europa**

Ministero delle Attività Produttive

I Paesi europei nel complesso assegnano agli investimenti per la difesa un totale di disponibilità finanziarie stimabile intorno a 50 miliardi di €. Anche il quadro prospettico risulta stabile, in quanto l'aumento delle spese in Francia e Regno Unito non sembra modificare la situazione complessiva che rimane depressa, venendo compensata dalle riduzioni in diversi Paesi tra il quali l'Italia in primo luogo e la Norvegia.

2003-2004	FATTURATO (B€)	ADDETTI
UE	53	310.000
• ITALIA	6,5	30.000
• GERMANIA	8,5	40.000
• FRANCIA	16	81.000
• UK	18	120.000
• SPAGNA	3,1	17.000
SVEZIA	2,7	15.000
Stati Uniti d'America	147	1.500.000
GIAPPONE	3	15.000

Una situazione complessiva a livello europeo è ricavabile dalle elaborazioni dall'Associazione delle Industrie Aerospaziali e Difesa (ASD), secondo cui i ricavi dell'industria della difesa sono stimabili intorno a 53 miliardi di €, dei quali 28,3 dedicati all'export. Di questi, il business aerospaziale sviluppato dalle collaborazioni militari tramite i consorzi europei ammonta a 5 miliardi di €. Pertanto la propensione europea all'export verso terzi non in collaborazione corrisponde al 44% del fatturato.

Si evidenzia che il ruolo dell'industria italiana nel contribuire alle esportazioni militari risulta inferiore alla metà della media europea, non certo comparabile con le capacità industriali e tecnologiche del Paese.

Quadro dettagliato dell'offerta: principali Paesi esportatori e politiche governative

L'apporto delle esportazioni militari all'economia risulta significativo nei Paesi dove l'azione governativa e la disponibilità di investimenti in Ricerca e Sviluppo hanno una riconosciuta valenza strategica e una "corsia preferenziale" sugli altri settori economici.

Ministero delle Attività Produttive

E' questo il caso dei maggiori Paesi esportatori, quali Stati Uniti d'America, Russia, Regno Unito e Francia.

Una analisi dei principali esportatori, non può non fare riferimento all'autorevole Istituto svedese SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute).

L'ammontare complessivo dell'export mondiale per il 2004 viene stimato come "financial value" in un ordine di grandezza tra 44 e 53 miliardi di €. In base ai dati disponibili forniti al SIPRI, che come viene segnalato sono spesso disomogenei anche se riferibili principalmente alle consegne, in ordine di importanza, i primi Paesi esportatori sono Stati Uniti d'America, Regno Unito, Francia, Russia, Israele, Svezia, Germania, Paesi Bassi, Belgio, Italia, Spagna e Corea del Sud.

Il nostro Paese si situerebbe pertanto in decima posizione, ma con un ruolo del tutto marginale, pari ad appena l'1% del totale registrato per il 2004.

Gli Stati Uniti d'America restano il maggiore Paese esportatore al mondo di hardware e servizi militari, con un volume d'affari di 14 miliardi di \$. Una analisi di dettaglio delle principali aree di penetrazione commerciale degli Stati Uniti d'America, in termini di beni e servizi venduti e consegnati, come riportato dal CRS Report for Congress del 29.12.2005 "US Arms Sales", indica un totale di vendite realizzate per 9 miliardi di \$, di cui 7 concentrati in 10 clienti, e di 14,5 miliardi di \$ in consegne effettuate.

Le principali aree geografiche di assorbimento dell'offerta statunitense, quanto a valore, sono rispettivamente il Vicino Oriente (7 miliardi di \$), seguito dall'Asia (4,5 miliardi di \$), mentre l'Europa segue a distanza con 1,3 miliardi di \$.

Continua "a tirare" il business aerospaziale: l'AIA (Aerospace Industrial Association) indica una progressione con consegne pari a 9,7 miliardi di \$ nel 2005.

L'export militare non rappresenta per l'industria della difesa americana una componente della medesima importanza come è invece il caso in Francia o nel Regno Unito. Infatti costituisce meno del 10% del volume di affari complessivo delle aziende dell'NDIA (National Defense Industrial Association), che viene stimato dell'ordine di grandezza di 150 miliardi di \$. Ma, al di là delle grandezze economiche, merita una specifica attenzione la motivazione che il Governo statunitense fornisce sull'importanza del trade defense:

- *L'export svolge un ruolo decisivo per il rafforzamento della base industriale nel Paese, riduce i costi di acquisto per il Pentagono e promuove l'interoperabilità dei sistemi con gli Paesi alleati;*
- *risulta altresì avere una valenza strategica ed economica a un tempo la creazione di legami di lungo termine tra gli Stati Uniti d'America e i Paesi acquirenti, legami che si concretizzano lungo il pluri-decennale ciclo di vita dei prodotti e servizi esportati dal Pentagono, in particolare velivoli, sistemi missilistici e unità navali, con la susseguente creazione di*

Ministero delle Attività Produttive

opportunità di business e di crescita industriale dei Paesi acquirenti. Queste si focalizzano in particolare sul mantenimento dell'operatività delle flotte a motivo della loro progressiva obsolescenza, sulla necessità di adeguare i sistemi in dotazione ai nuovi requisiti, relativi alle operazioni multinazionali, con programmi di standardizzazione e di upgrading in particolare nei sistemi di bordo e negli armamenti.

In Francia, come sottolinea in premessa il *"Sixième Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France en 2004"*, pubblicato dal Ministero della Difesa nel 2005, le esportazioni di armamenti rappresentano una componente principale della politica estera e di difesa del paese, e rientrano nella dinamica diplomatica e di sicurezza della Francia.

Desta attenzione l'analisi di politica commerciale sviluppata nel Rapporto, in quanto pur evidenziando come la dimensione della sicurezza sia in rapida evoluzione con l'ampliamento delle cooperazioni europee, viene chiarito che la Francia continuerà anche nel lungo termine le esportazioni di prodotti essenzialmente nazionali.

Dal punto di vista economico le esportazioni militari francesi sono ammontate nel 2004 a 3,38 miliardi di € di ordini (per il 60% nel settore aeronautico), mentre le consegne sono salite a 7,125 miliardi di € (6,7 l'anno precedente). Un aggiornamento per il 2005 del GIFAS indica una stima di 2,8 miliardi di € delle consegne estere nell'aerospaziale militare (pari a un terzo dei ricavi), e un calo degli ordini a 2,1 miliardi di € (-25%) per mancanza di grandi commesse.

Nel complesso, le esportazioni di materiale militare costituiscono un elemento importante nell'avanzo della bilancia commerciale francese. Infatti il saldo positivo realizzato con i trasferimenti di armamenti supera mediamente i 3,7 miliardi di €, mentre il valore delle suddette esportazioni corrisponde all'1,6% dell'export totale della Francia.

Si tratta di un risultato significativo, che è stato possibile conseguire grazie alla politica di acquisizioni degli anni Ottanta e Novanta, che ha consentito lo sviluppo di un'offerta su un'ampia gamma di prodotti, assicurando un adeguato livello di competitività e il mantenimento di posti di lavoro qualificati.

Anche nel Regno Unito, come è notorio, la forte base industriale, supportata da una continua e significativa presenza dello Stato tramite un più elevato budget difesa che nel resto d'Europa, consente il mantenimento di una posizione di leadership sui mercati internazionali. Particolare attenzione viene rivolta dal Governo ai ritorni industriali sul territorio britannico, e agli effetti moltiplicatori lungo la catena del valore che beneficiano l'ampia rete di fornitori e subfornitori locali.

Si ricorda che l'Associazione delle Industrie Manifatturiere (DMA) ha presentato lo scorso anno una sintesi sugli impatti economici dell'export militare inglese (che ammonta mediamente a 9

Ministero delle Attività Produttive

miliardi di \$), da cui si evincono sia l'importanza del business (1,5% sul totale delle esportazioni inglesi) sia gli impatti sull'economia nazionale (76.000 addetti diretti e indiretti, riduzione del 24% del deficit della bilancia commerciale, investimenti esteri pari a 5.000 £ pro-capite, effetti di spill-over dell'R&S per l'export di 250 milioni di £ annui).

Un aggiornamento di dati settoriali per il 2004, fornito dall'UK Aerospace Industry Report della SBAC apparso nel 2006, indica il "peso" della voce export militare aerospaziale, che corrisponde al 28% del totale delle vendite dell'industria aerospaziale britannica, pari a 17,7 miliardi di £; esso risulta ampiamente supportato da investimenti militari in R&S per 1,3 miliardi di £.

L'export militare del settore risulta in crescita del 9%, per ricavi di circa 6,8 miliardi di € (tra l'altro superiori alla domanda interna), mentre è stata registrata una cospicua crescita degli ordini (+ 42%) per 12 miliardi di €, in gran parte dovuti all'Eurofighter Tranche 2.

In **Germania** si è assistito, nel corso del 2004, ad un declino del 20% delle esportazioni, il cui volume complessivo di 1,1 miliardi di € si limita a contribuire allo 0,15% delle esportazioni totali del Paese. Le autorizzazioni concesse ammontano a 3,8 miliardi di €.

Si può considerare al riguardo che la struttura industriale tedesca è prevalentemente impostata (o vincolata) su produzioni in cooperazione europea (vedasi EADS e MBDA/LFK), mentre in politica estera prevalgono interessi industriali in altri settori dell'economia dove il Paese detiene tradizionalmente dimensioni significative

La **Russia**, dopo il notevole declino nel 2004 delle proprie esportazioni militari scese a 3,9 miliardi di \$, nel corso del 2005 ha decisamente invertito la rotta con esportazioni superiori a 5,2 miliardi di \$, raggiungendo il livello più elevato in assoluto. In particolare la Rosoboronexport detiene oggi un portafoglio ordini superiore a 9 miliardi di \$, equivalente a 5 anni di lavoro per le industrie locali.

L'industria russa sembra aver superato la fase critica caratterizzata dalla scarsa reputazione dei prodotti russi da parte del mercato, probabilmente dovuta ai modesti investimenti in sviluppo effettuati dalle sue industrie. Oggi la fase di espansione commerciale si innesca con una strategia di modernizzazione del Paese e di rilancio della strategia di presenza internazionale, che si realizza con la stipula di diversi accordi di cooperazione tecnico-militare. Questi non si limitano ai due tradizionali partners strategici India e Cina, Paesi a forte dinamismo per ragioni di espansione economica sia per ragioni strategici, con l'emergere di entrambi i Paesi come potenze regionali dominanti. La promozione della cooperazione si è estesa anche ai Paesi del Sud-Est asiatico, all'America Latina e al Nord Africa, con una crescita di esportazioni nel settore navale ed aeronautico.

In **Italia**, negli anni più recenti, l'industria aerospaziale e della difesa ha realizzato risultati significativi, che ne hanno consolidato ruolo e credibilità a livello internazionale sia come partner che come concorrente.

Ministero delle Attività Produttive

Il consolidamento delle principali aziende italiane nell'ambito di Finmeccanica è avvenuto a seguito di un ampio processo di razionalizzazione. Oggi il gruppo italiano, controllato dallo Stato seppur con una partecipazione minoritaria, si presenta non più come holding di partecipazioni ma come un gruppo industriale globale dopo l'acquisizione di industrie britanniche quali Westland e le attività elettroniche (avionica e ATM/ATC) di BAeSystems, confluite nelle tre aziende Selex Sistemi Integrati, Sensors and Airborne Systems, Communications. A seguito di queste operazioni, l'azienda italiana si posiziona oggi come il secondo operatore europeo e il sesto al mondo nell'elettronica per Difesa e Sicurezza e come il primo operatore mondiale negli elicotteri.

La strategia perseguita dalla Finmeccanica di internazionalizzare le attività e di acquisizione di presidi industriali in altri Paesi, è tra l'altro dettata dall'esigenza di ricerca nuovi mercati domestici a fronte del drastico calo degli investimenti italiani per la difesa - che si sono dimezzati tra il 2005 e il 2006 e scesi a un modesto 0,84% del PIL, inferiore perfino al Giappone che è vincolato all'1% dai Trattati della Seconda Guerra Mondiale. Circa il 25% dei ricavi (2,7 miliardi di €) di Finmeccanica nei comparti dell'aerospazio, difesa e sicurezza sono generati da vendite nel Regno Unito, che beneficia di un budget della difesa con investimenti di oltre 15 miliardi di €. In questo Paese l'industria italiana è ora il secondo gruppo nel settore Difesa e Sicurezza con oltre 9.000 addetti.

La dimensione conseguita per la prima volta nella storia italiana, situa Finmeccanica nel novero dei più importanti "players" a livello europeo. In particolare, se si considera la lista delle TOP 100 industrie della difesa stilate da Defense News nel 2005 (dati 2004), Finmeccanica si situa in quarta posizione in Europa con ricavi pari a 7670 M\$, preceduta a BAeSystems con 20.344 M\$, EADS con 10.505 M\$, Thales con 8.868 M\$, seguita a distanza da DCN e Rolls-Royce rispettivamente con 3.547 e 3.069 M\$. Per completezza di informazione, si deve ricordare che le prime sei aziende statunitensi (Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, Raytheon, General Dynamics) si situano nelle prime posizioni con un volume di affari che varia tra 34.050 e 15.000 milioni di \$.

Nel corso del 2005 si è registrato un incremento del 45% degli ordini del gruppo (da 10,5 a 15,4 miliardi di €, prevalentemente per la commessa AgustaWestland per la prima tranche del programma US101 per la flotta del Presidente degli Stati Uniti d'America, per la commessa nell'elettronica per la difesa relativa al sistema DASS (Defensive Aids Sub System) per la Tranche 2 dell'Eurofighter e per il sistema VTS Fase 2 per la Guardia Costiera italiana.

Analisi del mercato mondiale delle esportazioni militari

Il SIPRI stima, come precedentemente riportato, che il valore del commercio globale per il 2004 si situa all'interno di una forbice tra 44 e 53 miliardi di \$, registrando una crescita a valori costanti a

Ministero delle Attività Produttive

partire dal 2000 del 50%. Si può pertanto ritenere che il valore complessivo dei trasferimenti di armamenti corrisponda a circa un quinto della produzione delle 100 più importanti industrie, che secondo il SIPRI corrispondeva nel 2003 a 236 miliardi di \$.

Una fonte generalmente utilizzata nell'analisi del mercato mondiale, suddiviso per aree geografiche, è la più recente pubblicazione annuale del Congresso americano "CRS Report – Conventional Arms Transfer to Developing Nations", pubblicata il 29 agosto 2005, che fornisce un dettagliato quadro relativo al 2004.

Il Report in questione stima che il valore delle consegne effettuate nel corso del 2004 sia rimasto su un livello stabile di 34,75 miliardi di \$ correnti. Risalta in particolare la significativa crescita in valore, tra il 2003 e il 2004, dei "transfer agreements", che passano da 28,5 miliardi di \$ a circa 37 miliardi di \$.

Se il primo Paese esportatore rimane gli Stati Uniti d'America, con una quota di un terzo del totale mondiale, si evince tuttavia un arretramento dello stesso in favore del crescente affermarsi della Russia come secondo Paese, seguito da vicino dal Regno Unito e dalla Francia.

Prospettive di evoluzione dell'export militare nelle principali aree geo-politiche

Nell'Unione Europea la domanda di equipaggiamenti militari continua a mantenersi su livelli modesti, pur se con diverse velocità fra i Paesi Membri (dinamismo franco-britannico), in ragione sia delle difficoltà economiche del continente sia dei vincoli di bilancio legati al rispetto del Patto di Stabilità della UE. Cospicua risulta la domanda intra-europea, dovuta essenzialmente ai numerosi accordi di collaborazione esistenti su grandi programmi, e all'articolata struttura della supply chain che vede il coinvolgimento di numerosi subfornitori e componentisti europei, specialmente piccole e medie imprese.

In prospettiva i principali cambiamenti potrebbero riguardare, più che il volume di investimento, principalmente esigenze di trasformazione dello strumento militare per soddisfare comuni esigenze di interoperabilità e "deployability", con la focalizzazione degli investimenti su aree innovative e con una potenziale domanda, quali velivoli UAV, sistemi network-centric e armamenti di precisione, applicazioni nel settore dell'elettronica anche per il soldato del futuro, system engineering, con una particolare attenzione al ciclo di vita del prodotto.

In Africa si assiste a un declino della domanda, oggi limitata a 3 miliardi di \$, attribuibile essenzialmente al fatto che gli ordini del Sud Africa sono stati emessi durante gli anni Novanta.

In Medio Oriente il mercato continua ad essere molto competitivo e dinamico per la necessità di molteplici Nazioni dell'area di ammodernare i propri dispositivi difensivi. Tuttavia si continua a registrare una contrazione a vantaggio dell'Asia.

Ministero delle Attività Produttive

Se gli Stati Uniti d'America rimangono il principale fornitore nell'area avendo concluso negli ultimi 4 anni i 2/3 del valore dei contratti nella regione, risultano molto attivi, in particolare con l'Arabia Saudita, il Regno Unito con la vendita di 66 trainers Hawk e la firma di un contratto del valore superiore a 1 miliardo di \$ nell'ambito dell'accordo Al Yamamah, e la Francia con sistemi missilistici Crotale e Shahine. Importanti Paesi importatori sono gli Emirati Arabi Uniti, l'Egitto e Israele. Di rilievo anche la presenza di fornitori quali Russia e Cina.

In Asia, che rappresenta attualmente la metà del mercato superando per importanza il Medio Oriente, il maggior fornitore (48% del mercato) risulta la Russia con le vendite di velivoli da combattimento, sistemi navali di superficie e subacquei e missili alla Cina (primo Paese importatore dall'inizio del millennio) e all'India. Stati Uniti d'America e Paesi europei competono su diversi mercati tradizionalmente di influenza occidentale, quali Corea del Sud, Giappone e Taiwan, che risultano peraltro meno significativi a motivo dell'affermarsi di produzioni autonome che iniziano a penetrare i mercati esteri. Il principale acquirente della regione asiatica risulta la Cina con un impressionante raddoppio degli acquisti tra il 1997-2000 e il 2001-2004, passando da 5 miliardi di \$ a 10 miliardi di \$, surclassando l'India, che nell'ultimo quadriennio si è comunque attestata su acquisti per circa 8 miliardi di \$.

In America Latina, il volume complessivo delle importazioni rimane limitato a circa 5 miliardi di \$ nonostante la significativa crescita registrata negli ultimi 10 anni. Se il principale fornitore rimane evidentemente gli Stati Uniti d'America che assorbono quasi la metà della domanda, risulta interessante la presenza della Russia con il 10% dei contratti.

Quadro delle esportazioni dell'Italia

In linea con il trend degli ultimi anni, le esportazioni militari italiane – che prescindono dai flussi internazionali connessi alla realizzazione di programmi di collaborazione tra Paesi – continuano a rivestire un ruolo marginale rispetto al volume mondiale delle esportazioni militari: le autorizzazioni definitive del 2005 sono state in tutto 822, ripartite fra 61 aziende.

Dall'analisi dei relativi dati emergono alcuni elementi interessanti:

- * in primo luogo la tendenza alla crescita del valore delle autorizzazioni, che era in essere da qualche anno, sembra essersi arrestata. A fronte dei 1.489 milioni di euro del 2004 (che avevano segnato un incremento di 207 milioni di euro rispetto al 2003), le autorizzazioni si sono attestate su un valore di 1.467 milioni di euro;*

Ministero delle Attività Produttive

- in secondo luogo risulta, rispetto al precedente anno, una **maggiore distribuzione**: mentre nel 2004, circa il 70% dell'ammontare complessivo (pari a 1.041 milioni di euro) era concentrato in 4 aziende, nel 2005 la stessa quota era ripartita su sette aziende: Galileo Avionica (238 milioni, 16%), e Agusta (179, 12%), Oto Melara (148 milioni, 10%), IVECO (130 milioni, 9%), Alenia Aeronautica (120 milioni, 8%), WASS (117 milioni, 8%), Selex Communications (80 milioni, 5%). Segue un gruppo di 12 aziende, fra le quali la Oerlikon-Contraves, MBDA Italia, Avio, Elettronica, con percentuali comprese fra l'1 ed il 5%. Le altre 42 aziende registrano percentuali inferiori all'1%.

La diminuzione del grado di concentrazione del valore delle esportazioni è indice di una prevalenza di vendite di sottosistemi, componenti e logistica rispetto a quella di sistemi; questo fenomeno potrebbe essere conseguenza dei problemi di competitività internazionale dell'industria italiana del settore in una fase di concorrenza particolarmente accanita.

Per quanto riguarda i **mercati di destinazione**, l'analisi di dettaglio indica che in valore oltre la metà delle autorizzazioni (e precisamente il 54%) ha riguardato l'Europa (ivi compresa la Turchia), per un importo complessivo di 785 milioni di euro. Tutti europei sono i cinque Paesi interessati dalle autorizzazioni più consistenti. In particolare l'11% (pari a 159 milioni di euro) del complessivo importo è stato rivolto alla Spagna, il 9% (131 milioni) al Regno Unito, l'8% (118 milioni) alla Turchia, il 5% (73 milioni) alla repubblica Ceca, un ulteriore 5% (67 milioni) al Belgio.

Gli Stati Uniti d'America sono stati interessati da autorizzazioni aventi un valore complessivamente contenuto (42 milioni pari al 3% dell'ammontare complessivo), pur rimanendo al primo posto per quanto riguarda il numero di autorizzazioni rilasciate (74).

I Paesi asiatici sono stati destinatari di autorizzazioni per 344 milioni pari al 23% dell'importo complessivo; tra questi prevalenti risultano l'India (104 milioni) e Singapore (91 milioni), che da soli hanno coperto circa il 60% della quota asiatica. Assolutamente marginale è rimasta anche per il 2005 la Cina, destinataria di sole due autorizzazioni (per un valore di 412 mila euro).

Una quota significativa ha riguardato le autorizzazioni rivolte ai Paesi del Medio Oriente e del Nord Africa (228 milioni, pari al 16% del valore complessivo). Molto contenute per contro le autorizzazioni destinate ai Paesi dell'Africa centro-meridionale (3%) e dell'America latina (1%).