

Le esportazioni delle industrie europee per la difesa

Le esportazioni militari dell'insieme delle industrie europee operanti nel comparto aerospaziale e difesa realizzate nel corso del 2005, secondo i dati pubblicati a fine 2006 dall'associazione delle industrie aerospaziali e difesa europee (ASD) www.asd-europe.org, superano 17 miliardi di €.

Si tratta di un risultato di rilievo, in quanto rappresenta circa il 35% del fatturato militare europeo, pari a oltre 52 miliardi di €, rispetto ad un fatturato complessivo (civile e militare) del settore di 113 miliardi di €.

Le esportazioni complessive riguardanti sistemi navali e terrestri sono ammontate a 10,5 miliardi di €, in sostanziale stabilità rispetto all'anno precedente. Il comparto aeronautico, con riferimento ai prodotti definiti come "airborne" che comprendono velivoli ad ala fissa e rotante e missili, ha esportato beni militari per l'8,1% del fatturato, totalizzando 6,6 miliardi di €, con un calo del 20% rispetto all'anno precedente.

Occorre sottolineare il crescente ruolo assunto dai programmi militari realizzati in collaborazione europea, con attività superiori a 5 miliardi di € equivalenti al 75% del valore complessivo delle esportazioni. Si sottolinea che i programmi in cooperazione rappresentano il maggiore "driver" di innovazione tecnologica nel settore manifatturiero dell'alta tecnologia nel contesto europeo, e parimenti il principale se non l'unico elemento portante del lento quanto controverso e contrastato processo di costruzione dell'Europa della Difesa. Molteplici infatti sono i programmi realizzati, nell'ambito di accordi intergovernativi generalmente bi o trilaterali, in alcuni casi tramite cooperazioni strutturate (nei settori dei velivoli militari da difesa e trasporto), e in altri casi (come i settori elicotteristico e missilistico) tramite industrie caratterizzate da un certo livello di integrazione europea.

Evoluzione verso il concetto di "difesa allargata alla security"

Un influsso sensibile, ma ancora non ben identificabile nei suoi sbocchi finali, è esercitato dalla *nuova dimensione della Sicurezza* intesa come libera circolazione delle idee, delle persone e delle cose quale condizione vitale di un sano sviluppo economico dell'economia globalizzata.

Si tratta di combinare sistemi di difesa, di gestione delle crisi, di controllo delle frontiere, di sicurezza aeronavale e marittima, e delle connesse infrastrutture critiche necessarie al normale funzionamento della società.

I Paesi di punta come gli **Stati Uniti d'America** – che hanno creato l'apposito Homeland Security Department – e la **Francia** – con le azioni integrate dei Ministeri della Difesa e dell'Interno – hanno individuato la essenza della *nuova dimensione della "sicurezza"* che richiede *nuovi mezzi e modi* per garantire la sicurezza delle infrastrutture energetiche [produzione e distribuzione] e delle comunicazioni, la sicurezza delle reti di trasporto ferroviarie, marittime e aeree, dell'approvvigionamento e distribuzione dell'acqua e le comunicazioni.

I sistemi e le tecnologie a ciò necessari – prevalentemente di origine militare o di derivazione militari – sono "trasversali" e interoperabili [si pensi ad esempio alla trasmissione militare per energie convogliate ora utilizzate anche per la sorveglianza di alcune grandi dorsali elettriche dell'ENEL] e fanno divenire obsoleta la tradizionale distinzione fra gli equipaggiamenti per la sicurezza e quelli per la difesa.

Le motivazioni delle esportazioni per la difesa

Produzione ed esportazioni di beni e servizi per la difesa costituiscono due elementi sostanziali e rappresentativi delle *prerogative sovrane degli Stati* che sono presenti in questo settore industriale per ragioni di carattere geopolitico e strategico.

E' noto che si tratta di una industria ad alta tecnologia, che si caratterizza per la capacità di progettare e realizzare sistemi complessi e per l'elevato contenuto innovativo, propulso da una elevata intensità di investimenti in Ricerca e Sviluppo.

Mantenere capacità autonome (con il controllo di tecnologiche e centri di eccellenza in aree considerate critiche per gli "essenziali interessi di sicurezza") è pertanto una condizione essenziale per perseguire politiche economiche e di sicurezza allargata.

Le ragioni economiche che, di fronte agli elevatissimi investimenti necessari a lanciare programmi della nuova generazione tecnologica, spingono alla ricerca di nuovi sbocchi di mercato sono acuite dalla continua riduzione della quota dei budget militari destinata all'approvvigionamento di nuovi mezzi ovvero alle grandi manutenzioni ed ammodernamenti di mezza vita. La riduzione della domanda interna genera quindi una fisiologica sovraccapacità produttiva che vanifica la possibilità di conseguire il breakeven point finanziario in aree peraltro necessarie a mantenere un'autonoma capacità nazionale nell'area dell'high-tech per la sicurezza nazionale allargata

I controlli internazionali

Le attività di sviluppo, produzione e vendita di sistemi di difesa sono soggette a obblighi derivanti dal potere di controllo, certificazione e autorizzativo da parte delle Nazioni di appartenenza dell'operatore industriale, che sono legate a loro volta da accordi internazionali ed europei per il controllo della proliferazione delle tecnologie sensibili. L'azione degli Stati nel commercio mondiale dei sistemi di difesa, infatti, viene realizzata *all'interno di un quadro normativo ben delineato e consolidato* da una intelaiatura di accordi intergovernativi [es. le liste del *Wassenaar Agreement on Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies*, il *Codice di Condotta europeo*, il *Missile Technology Control Regime*, il *Trattato di non proliferazione delle armi di distruzione di massa*], il cui rispetto rappresenta uno strumento di garanzia per assicurare condizioni adeguate di sicurezza e stabilità internazionale.

I PRINCIPALI ATTORI DELL'EXPORT DI ARMAMENTI NEL 2005***Stati Uniti***

Secondo il SIPRI nel 2005 gli Stati Uniti si sono riconfermati quale primo esportatore mondiale di beni e servizi militari. L'export peraltro non rappresenta una componente centrale per l'industria della difesa statunitense (non supera il 10% del volume d'affari complessivo della National Defense Industrial Association, stimabile intorno a 135-150 miliardi di \$).

Il comparto industriale "driver" nel campo dei sistemi di difesa è rappresentato dall'industria aerospaziale statunitense, che nel 2005 ha registrato un record di vendite civili e militari per 170 miliardi di dollari. Le esportazioni militari sono state pari a 10,2 miliardi di \$ (fonte AIA (Aerospace Industry Association) www.aia-aerospace.org).

I Paesi europei restano importanti acquirenti di sistemi di difesa statunitensi: il Regno Unito (528 milioni), la Germania (289 milioni), la Francia (265 milioni). Peraltro in termini di valore le principali aree di assorbimento sono il Medio Oriente, dove sono stati conclusi negli ultimi anni contratti pari ai 2/3 del valore totale delle intese stilate nella regione, e l'Asia.

Francia

Nel 2005 gli ordini esteri di armamenti sono saliti a 4,1 miliardi di € rispetto ai 3,4 miliardi del 2004 (+20%). A titolo indicativo, i principali contratti di esportazione siglati dalla Francia hanno riguardato: sommergibili Scorpène per l'India; elicotteri NH-90 per l'Australia; aerei di trasporto A400M per il Sud Africa; rimotorizzazione elicotteri statunitensi.

Da notare peraltro che mediamente la metà del valore delle vendite si compone di contratti di logistica.

Nel complesso le esportazioni di materiale militare costituiscono un elemento importante nella bilancia commerciale francese: nel 2005 ha rappresentato l'1,6% del totale delle esportazioni della Francia. Fonte: *Rapport au Parlement sur les exportations d'armements de la France en 2005* Ministère de la Défense www.defence.gouv.fr

I partner commerciali verso cui la Francia esporta sono essenzialmente i Paesi del Medio Oriente (36%), del Sud Est Asiatico (10%). A partire dal 2005 grazie alla stipula di alcuni accordi commerciali, la Francia ha avviato una partnership commerciale con l'Australia ed ha incrementato le sue esportazioni verso gli Stati Uniti. Sempre dal 2005 la Francia annovera tra i Paesi importatori dei suoi armamenti anche l'India, la quale, da subito si è posizionata al primo posto con commesse ammontanti a 1,39 miliardi di €.

Regno Unito

Nel Regno Unito la forte base industriale - **supportata da una significativa e costante presenza dello Stato resa possibile da un budget della difesa che è il più elevato tra i Paesi europei** - consente il mantenimento di una posizione di leadership sui mercati internazionali.

Nel 2005 il valore delle esportazioni militari ha raggiunto in termini di ordini 6 miliardi di €, e in termini di consegne 2,3 miliardi di €. Si sottolinea che il valore totale dell'export nel settore della difesa corrisponde a 1,2% del totale delle esportazioni del Regno Unito. Fonte: www.uktradeinfo.com

I principali Paesi verso cui si sono destinate le esportazioni sono gli USA con oltre 470 milioni di €, la Malesia (240 milioni), il Sultanato dell'Oman (215 milioni). Fonte *Ministry of Defence* www.dasa.mod.uk

Russia

Le diverse fonti, pur confermando il trend di crescita delle esportazioni militari russe, forniscono dati diversi circa la loro consistenza. Recentemente la fonte diretta russa Rosobornexport ha indicato vendite per 5,2 miliardi di \$ e consegne per 6,1 miliardi di \$.

Il principale importatore di armamenti russi è stata la Cina, seguita da India, Argentina e Venezuela. Rilevante è anche l'apertura al mercato iraniano verso il quale sono stati esportati sistemi di difesa aerea. Obiettivo dell'amministrazione Putin è il raddoppio della produzione militare entro il 2015.

Fonti: Aerospace, Defense and Power Systems- forecast International Press Release www.forecastinternational.com

Germania

Le esportazioni della Germania nel 2005 sono state di 1,6 miliardi di €, corrispondenti allo **0,26% del totale delle esportazioni del Paese**. E' stato il valore più alto registrato dal 1997, con un trend in crescita dal 2003.

Nel 2005 la maggior parte delle esportazioni tedesche sono state dirette ai Paesi UE e NATO (il 64% del totale). Le esportazioni destinate ai Paesi in via di sviluppo hanno totalizzato 205 milioni di €; i principali paesi acquirenti sono stati il Sudafrica (1 sommergibile –180 milioni di €) e la Tunisia (4 unità navali veloci – 22 milioni di €).

Le autorizzazioni rilasciate nel 2005 sono ammontate a 4,2 miliardi di €; esse riguardano per le destinazioni principalmente gli Stati Uniti, il Sudafrica e gli Emirati Arabi Uniti (circa il 40% del totale) e per classificazione merceologica i seguenti settori: cingolati militari (29%); unità navali (18%); missili, siluri e bombe (8%); velivoli militari (7,8%), elettronica militare (5%).

Fonte: *Bericht der Bundesregierung über ihre Exportpolitik für konventionelle Rüstungsgüter in Jahre 2005 (Rüstungsexportbericht 2005)*

Svezia

Nel 2005 la Svezia ha registrato esportazioni di equipaggiamenti militari per un totale di 860 milioni di €. Ne emerge una tendenza di costante aumento, l'export è raddoppiato rispetto al 2000.

La maggior parte delle esportazioni svedesi sono state dirette verso i Paesi dell'Unione Europea (400 milioni di €), verso Paesi europei non UE (160 milioni di €) e verso Stati dell'Africa sub Sahariana per 120 milioni di €. La Svizzera è la Nazione verso cui si è concentrato il maggior quantitativo di export, con 137 milioni di €.

Fonte: *Regeringens skrivelse 2005/06: 114- Strategisk exportkontroll 2005 – krigsmateriel och produkter med dubbla användningsområden*. www.sipri.org www.regeringens.se

Spagna

La Spagna ha un ruolo marginale tra i principali esportatori di prodotti della difesa. Più recentemente, dopo un periodo di forti oscillazioni, il flusso delle esportazioni si è stabilizzato a motivo dell'ingresso di diverse imprese spagnole in programmi di cooperazione nel settore militare. Il valore complessivo delle vendite ha superato i 400 milioni di €, con un incremento del 3,3% rispetto all'anno precedente.

Sulla base dei dati relativi alle esportazioni autorizzate nel 2005, si prevede che nell'arco dei prossimi 3 anni le esportazioni raggiungeranno un livello di 1,2 miliardi di €.

Fonte: *Estadística española de exportación de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso*, anno 2005 del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (www.mityc.es),

Considerazioni preliminari sulle tendenze del mercato mondiale dell'export e delle politiche governative nel corso del 2006

Allo stato non è ancora possibile disporre di un quadro sistematico e dettagliato dell'andamento del mercato mondiale delle esportazioni nel settore della difesa avvenuto nel corso del 2006.

Sembra comunque accertato che, mentre gli USA continuano ad avere la leadership del mercato mondiale, la Francia, pur se a distanza, è in competizione con la Russia per aggiudicarsi la posizione di secondo maggiore esportatore nella difesa.

Analizzando i primi, quanto incompleti elementi finora emersi sui principali fornitori, è in ogni caso possibile confermare il consolidarsi delle tendenze di fondo già emerse negli ultimi anni. Paesi quali Cina e Russia si confermano quali fornitori emergenti anche di sistemi quali velivoli da difesa e

unità navali, in grado di porsi anche in diretta competizione con quei Paesi occidentali in aree considerate come mercati tradizionali.

Il progressivo modificarsi della aree di influenza - *anche legato alla necessità di acquisire nuovi sbocchi di mercato e di cooperazione commerciale, unitamente alla ricerca di nuove fonti di approvvigionamento energetico* - sta comportando una graduale modifica da parte di diversi Paesi delle fonti di acquisizione di materiali avanzati per la difesa, sia per ragioni di una certa equidistanza e autonomia politica, sia per la creazione di nuove forme di alleanza.

Stati Uniti

Secondo i dati forniti dal 2006 Year-end Review and 2007 Forecast dell'AIA (Aerospace Industries Association: www.aia-aerospace.org), l'industria aerospaziale statunitense ha confermato nel 2006 una crescita delle esportazioni militari che hanno segnato un andamento in costante crescita, attestandosi a 12 miliardi di \$.

Russia

Il 2006 si è dimostrato un anno record per le esportazioni effettuate dalla Russia tramite la società di trading Rosoboronexport, con vendite che hanno raggiunto 5,3 miliardi di \$ (il valore delle consegne non è ancora noto) nonostante le sanzioni imposte dagli USA per le vendite russe in Iran e Siria.

La società, che detiene il monopolio *de facto* (85% del totale) delle esportazioni di Mosca, rappresenta un potente strumento del Cremlino sia per aumentare la propria influenza politica all'esterno, sia come veicolo per il consolidamento dell'industria della difesa russa.

La Russia ha rafforzato le proprie posizioni in diversi segmenti del mercato mondiale. Nell'aeronautica (57% dell'export) i maggiori clienti di bombardieri TU22, velivoli da superiorità SU30 e MIG29, pattugliatori marittimi IL38, elicotteri MI171, in parte anche assemblati su licenza, sono stati India, Cina, Venezuela. Il settore navale ha rappresentato il 39% delle esportazioni, con sommergibili e unità d'altura. Sistemi missilistici antiaerei TOR e S300 sono stati venduti all'Iran, Cina ed Emirati Arabi Uniti. Fonte: Agence France Presse, Defense News

Francia

Il Ministro della Difesa francese ha annunciato che nel 2006 sono stati firmati contratti di esportazione nella difesa per un valore di 5,5 miliardi di €, con una crescita del 35% rispetto all'anno precedente, registrando il livello più elevato conseguito dalla Francia nel decennio 1997-2006. Tale valore include un contratto dell'ultima ora del Governo spagnolo per 45 elicotteri NH90, ma non include i contratti con il Governo Saudita che erano attesi entro l'anno, relativi a velivoli Airbus da rifornimento, elicotteri NH90 e Eurocopter Fennec.

Le previsioni della DGA sulle esportazioni per il 2007 indicano una tendenza alla crescita degli ordini, il cui valore in termini di ordini viene stimato pari a 6 miliardi di €.

Israele

Nel 2006 le esportazioni di prodotti della difesa israeliani, che riguardano soprattutto sistemi di bordo e componenti, hanno raggiunto la cifra record di 4,4 miliardi di € (+22% rispetto al 2005). Grazie a questo risultato Israele è diventato il quinto Stato esportatore nel settore della difesa dopo USA, Russia, Gran Bretagna e Francia.

Il settore della difesa è oggi uno dei motori dello sviluppo economico del Paese. Oltre il 75% della produzione è destinata ai mercati esteri ed in particolare all'India (1,5 miliardi di \$) con commesse relative a missili Barak e a sistemi di sorveglianza marittima.

Le esportazioni verso gli Stati Uniti hanno raggiunto 1 miliardo di \$, quelle verso i Paesi dell'Unione Europea sono state pari a 800 milioni di \$.

Fonte: Defense Industry Daily www.defenseindustrydaily.com

Le 10 aziende con il tasso di crescita più elevato fra le 50 principali aziende mondiali

Impresa	Re-gione	Settore	Aume- nto di R&S in (%)	Rispett- o all'anno preceden- te
BAE Systems	UE	Aerospaziale e difesa	30,5	+5
Hyundai Motor	Corea	Automobili e parti di ricambio	21,9	+13
Johnson & Johnson	US	Farmaceutico e biotecnologie	21,3	+7
Motorola	US	Attrezzature tecnologiche	20,3	+14
Fin-meccanica	UE	Aerospaziale e difesa	20,1	+2
Boeing	US	Aerospaziale e difesa	17,4	+8
Ericsson	UE	Attrezzature tecnologiche	16,5	-2
Renault	UE	Automobili e parti di ricambio	15,5	+2
Novartis	Svizzera	Farmaceutico e biotecnologie	15,2	+7
Alcatel	UE	Attrezzature tecnologiche	15,1	-2

Fonte: EU Industrial R&D Investment Scoreboard 5 ottobre 2006

PROBLEMATICHE E PROSPETTIVE

Nell'area transatlantica

All'interno del mercato globale delle esportazioni militari, e in particolar modo con riferimento alle relazioni transatlantiche, si conferma lo squilibrio tra le due grandi aree politiche - gli USA e i Paesi dell'Unione Europea - nonché le *rinnovate tensioni relative alle restrizioni USA in materia di accesso alle informazioni e ai trasferimenti tecnologici*.

Il confronto evidenzia nel periodo 1998-2005 un rapporto medio di 4:1 in favore degli USA nell'interscambio con i Paesi UE (3,3 miliardi di \$ di esportazioni USA contro 0,95 miliardi di \$ di importazioni dall'Europa). Risulta comunque una tendenza alla riduzione del gap: nel 2005 gli USA hanno esportato 3 miliardi di \$ e importato dall'Europa 1,4 miliardi di \$.

Per quanto riguarda l'interscambio commerciale Italia-USA, nel periodo considerato si è registrato un deficit italiano con un rapporto medio di 1:6 (in fase di recupero): esportazioni negli USA per 390 milioni di \$ a fronte di importazioni per 2474 milioni di \$.

Per l'Italia, gli USA rappresentano un consolidato partner di riferimento sia per l'acquisizione di beni tecnologicamente avanzati sia per l'interscambio di settore

E' evidente l'elevata connotazione politica di questa tematica che deve necessariamente inquadrarsi nel complesso quadro del trasferimento delle tecnologie sensibili e della cooperazione industriale e militare tra gli Stati Uniti e i singoli Paesi europei.

In questa sede va fatto un accenno ad alcune delle principali criticità che incontra l'Italia nei programmi di cooperazione militare con gli Stati Uniti. Se si considera ad esempio il programma *Joint Strike Fighter*, è noto che sono emerse problematiche tecniche, che peraltro non sono nuove e uniche per il nostro Paese, in quanto già incontrate in altri programmi di cooperazione. Si ricordano in particolare le limitazioni imposte dagli USA per lo scambio di informazioni sensibili:

infatti i TAA (*Technical Assistance Agreements*) e le ITAR (*International Trading in Arms Regulations*) sono sottoposte a tempistiche di approvazione non sempre compatibili con le attività commerciali e di ricerca e sviluppo.

La questione delle tempistiche di approvazione si presenta anche nell'ambito delle esportazioni verso l'Italia e/o Paesi terzi di sistemi o componenti di origine statunitense. Nel caso in cui i prodotti siano inseriti nella Ammunition List USA, e sono quindi soggetti alle disposizioni delle norme ITAR, la loro esportazione resta subordinata all'approvazione, da parte del Department of Defense, dell'MLA (*Manufacturing License Agreement*). **Rilevante risulta il fatto che le TAA e le ITAR vengono interpretate in senso restrittivo, rendendo difficile il trasferimento di tecnologie sensibili o avanzate.**

Un riequilibrio dell'interscambio è reso poi difficile dall'obbligo per i fornitori terzi di creare schemi finanziari complessi per soddisfare il requisito del contenuto locale come previsto dal Buy American Act (si vedano i casi AgustaWestland per l'US 101 o Alenia Aeronautica per il C27J) e dai problemi in ambito commerciale connessi alla metodologia imposta dalle FAR (*Federal Acquisition Regulations*) americane.

Nel mercato della difesa in Europa

In Europa – fatta eccezione per Gran Bretagna e Francia – i bilanci della funzione Difesa risultano statici negli importi globali ma la quota parte di essi destinata all'investimento viene erosa costantemente dalle spese fisse principalmente del personale.

In Europa è in corso una riflessione su forme di integrazione dei mercati della difesa, ed il nostro governo è coinvolto in tale dibattito con l'obiettivo da un lato di favorire una più efficiente utilizzazione delle risorse per le strategie nazionali ed europee e dall'altro lato di preservare e sviluppare le capacità industriali e tecnologiche italiane analogamente a quanto già realizzato dai maggiori Paesi europei.

I primi 7 mesi di operatività del *Codice di Condotta EDA* hanno fatto emergere che si tratta di un'iniziativa interessante, che tuttavia non sembra in grado di apportare elementi innovativi rispetto alla normativa europea esistente (Trattato UE) relativamente al procurement di beni per la difesa, che rimane un settore tipico delle prerogative sovrane di ogni Nazione.

QUADRO DELLE ESPORTAZIONI DELL'ITALIA

L'analisi dei dati sulle esportazioni italiane per la difesa avvenute nel corso del 2006 evidenzia una **crescita delle autorizzazioni** (incremento da 822 a 901, ripartite fra 63 aziende), che comporta ricadute positive come carichi di lavoro nel breve termine. Tuttavia si può affermare che, a fronte di una situazione internazionale caratterizzata da fenomeni di novità e di dinamismo pur restando il volume d'affari complessivamente stabile, **il posizionamento dell'industria italiana continua a rimanere sostanzialmente marginale**, anche se si registra una maggiore presenza del segmento delle piattaforme

Nel quadro complessivo, merita attenzione soffermarsi su alcuni specifici aspetti:

- Riprende la crescita del valore delle autorizzazioni, passato dai 1.467 milioni di € nel 2005 a 2213 milioni di € nel 2006.
- Si conferma – in linea con una distribuzione delle autorizzazioni allineata con la struttura dell'offerta nazionale – una crescita nel grado di concentrazione.

Sotto tale aspetto infatti emerge che il gruppo Finmeccanica totalizza una quota dell'80% delle autorizzazioni per un valore complessivo di 1777 milioni di €, così ripartito: Agusta (811, 45%), Oto Melara (312, 18%), Alenia Aeronautica (311, 17%), Selex Sistemi Integrati (99, 5,5%), Alenia Aermacchi (90, 5%), Alcatel Alenia Spazio (72, 4%), Whitehead Alenia Sistemi Subacquei (23, 1,3%), Selex Communications (23, 1,3%).

Segue un secondo gruppo di 5 esportatori composto da Lital (124, 5,6%), Avio (77, 3,5%), IVECO (49,4, 2,2%), Fiocchi Munizioni (36, 1,6%), Fincantieri (28, 1,3%).

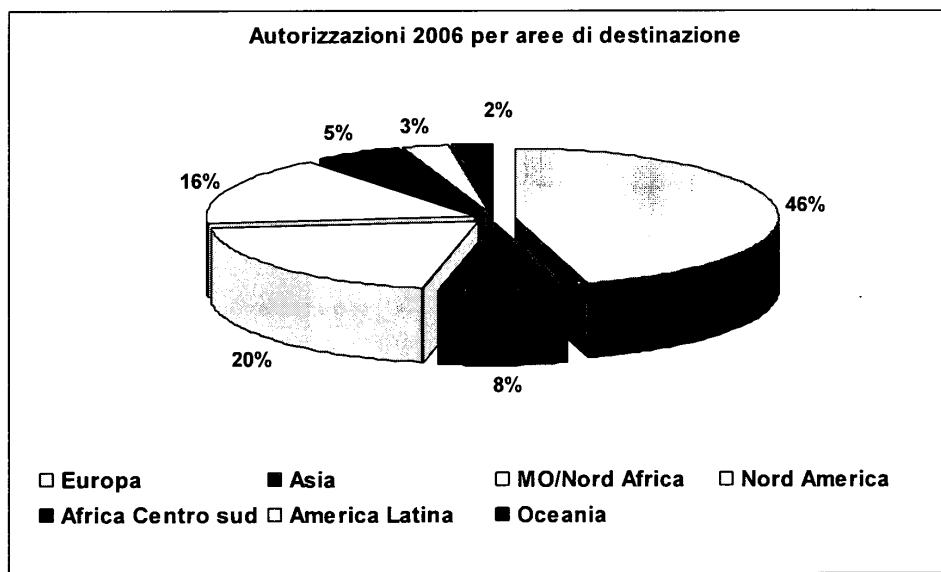
Tutte le rimanenti aziende assommano complessivamente a 65 milioni di € pari al 3% del totale, con singole quote inferiori all'1%.

Si può ritenere che, rispetto ai dati emersi nel 2004, la maggiore concentrazione del valore delle esportazioni sia indice di una prevalenza di vendite di sistemi rispetto alla componente sottosistemi, componenti e logistica di sistemi, con effetti positivi in termini di competitività internazionale del comparto nazionale.

Relativamente ai **mercati di destinazione**, viene confermato che circa la metà del valore delle autorizzazioni (46%) concerne i Paesi europei, per un importo complessivo di 1 miliardo di €: si tratta in ordine decrescente di: Polonia (227 milioni di €), Austria (150), Regno Unito (109), Bulgaria (90), Lituania (75) e Spagna (68). Da notare che rientrano nel novero dei più importanti acquirenti diversi Paesi recentemente entrati a far parte della NATO e dell'UE.

Tra i principali mercati di riferimento delle esportazioni italiane, seguono l'Africa e il Medio Oriente (560 milioni di €), nel cui ambito si segnalano gli Emirati Arabi e a distanza Oman e Nigeria; significativo anche il mercato del continente americano con 420 milioni di € di cui 350 acquisiti dagli USA.

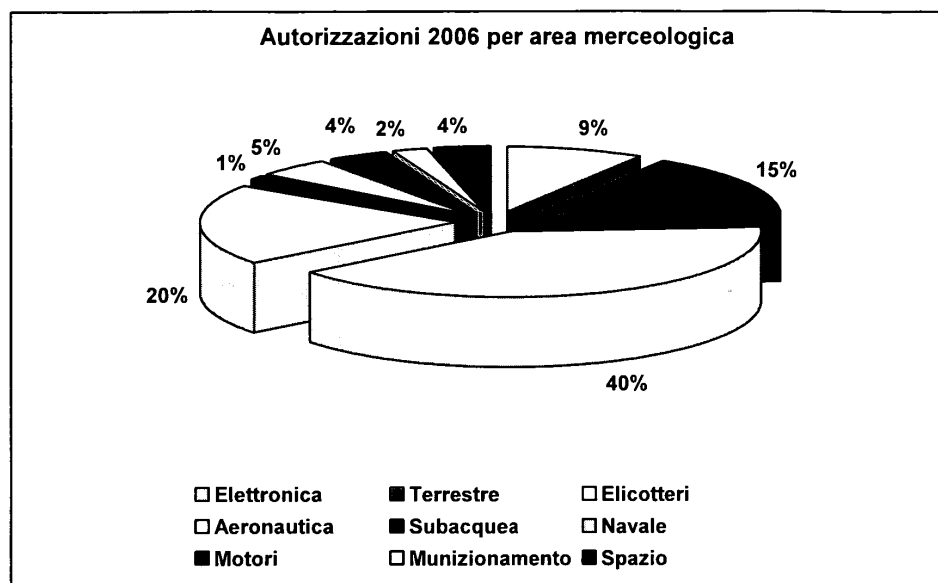
Più a distanza si situa l'Asia con 169 milioni di € (di cui 73 la Corea del Sud), seguito dall'Oceania con 53 milioni di € quasi totalmente assorbiti dall'Australia.



Relativamente all'**analisi merceologica settoriale**, i dati concernenti le operazioni ex art. 5 legge 185/1990 forniscono le seguenti evidenze:

- **Elicotteristica.** Primo comparto per valore delle autorizzazioni, raggiungendo il livello di 810 milioni di €, l'ala rotante ha esportato una diversificata gamma di elicotteri, 6AW139 in Irlanda, 3 AB139 in Spagna, 2 A109 in Libia, 8 kit per l'EH101 negli USA, 1 AB412 in Turchia, oltre a esportazioni per 123 milioni di € relative al programma di cooperazione europea NH90 e ad attività di logistica e supporto.
- **Aeronautica.** Nel comparto dell'ala fissa le autorizzazioni sono salite in modo significativo a 400 milioni di €. Alenia Aeronautica registra 310 milioni di € relativi a 5 velivoli da trasporto tattico C27J per la Lituania e la Bulgaria, e un G222 alla Nigeria. Per l'Aermacchi si segnala un contratto per la ricambistica di trainers MB339 alla Nigeria.
- **Sistemi terrestri.** Le esportazioni nel comparto sono anch'esse in decisa crescita, avendo raggiunto il livello di 300 milioni di €. In particolare Oto Melara ha realizzato la vendita di torrette per veicoli blindati e di artiglierie semoventi. Da parte sua IVECO ha continuato la vendita di numerosi autocarri (circa 500) anche in versione protetta a numerosi clienti.
- **Elettronica.** Il comparto, caratterizzato da diversi operatori, ha registrato autorizzazioni per le esportazioni di sistemi e componentistica per circa 180 milioni di €. Principale fornitore è stato Finmeccanica (con un totale di 157 milioni di €) tramite tre società del Gruppo: Selex Sistemi Integrati (100 milioni di €) che ha esportato un simulatore di missione agli Emirati Arabi e tre radar da difesa aerea RAT31 D/LM a Paesi NATO (Germania e Norvegia); Galileo Avionica che ha venduto radar PAR P2080, apparecchiature avioniche FLIR e un simulatore di volo per l'Eurofighter all'Austria; Selex Communications esportatrice di ponti radio.
- **Sistemi Navali.** Nel 2006 le esportazioni autorizzate sono risultate stabili intorno a 90 milioni di €. Si tratta prevalentemente di contratti Oto Melara riguardanti le diffuse artiglierie navali da 76/62 con relative attività di logistica e assistenza clienti, e l'esportazione da parte Fincantieri di una fregata classe Lupo alla marina peruviana.
- **Motoristica.** Le esportazioni, stabili a un livello di 77 milioni di €, sono state realizzate da parte di Avio con contratti per ricambi relativi ai motori RB199 per la flotta dei Tornado inglesi, e per scatole di ingranaggi per Eurofighter austriaci, per motori F119 e TP400.
- **Spazio.** La società Alcatel Alenia Spazio ha ottenuto autorizzazioni all'export per 72 milioni di €, relativi al payload del satellite Kompsat 5.
- **Munizionamento.** Le esportazioni di questo comparto valgono quasi 50 milioni di € e sono state realizzate da diversi operatori.
- **Sistemi Subacquei.** Il comparto ha registrato esportazioni per un valore di 23 milioni di €, relativo a sistemi per siluri leggeri A244 e a sistemi di contromisure Circe.

Per quanto concerne la **Missilistica**, si specifica che l'export, altamente ciclico, di questo comparto si è realizzato quest'anno esclusivamente nell'ambito della società europea MBDA che ha registrato esportazioni per 950 milioni di €, nel cui ambito la componente nazionale, con una quota del 25%, potrà derivarne benefici tramite sinergie interne all'azienda.



Questo quadro di export di sistemi e servizi per la difesa si inserisce in un contesto di rafforzamento dell'offerta dell'industria della difesa nazionale, impegnata – in particolare tramite il gruppo Finmeccanica - nelle attività di ricerca e manifattura nell'area dell'aerospazio, difesa e sicurezza.

Si sottolinea che Finmeccanica si è mossa in una strategia di proiezione internazionale che le ha consentito progressivamente di sviluppare un volume di attività industriali giunto a 12 miliardi di €, dei quali 8 nel settore Difesa e Sicurezza, con una forza lavoro italo-britannica di 64.000 addetti.

Peraltro l'industria italiana della difesa - se **da una parte** si è consolidata in Italia e nel Regno Unito perseguendo una strategia che ha permesso una più spinta internazionalizzazione e razionalizzazione del tessuto industriale, e il conseguimento di una massa critica adeguata per competere con gli attori internazionali di primo livello nella difesa [è noto che l'Italia partecipa con ruoli primari alla maggior parte delle collaborazioni europee e internazionali] - **dall'altra** continua a rappresentare una quota marginale delle esportazioni mondiali nella difesa.

Vi sono all'origine ragioni storiche (con effetti in fase di assorbimento) quali la frammentazione della struttura dell'offerta, oggi superata dopo il consolidamento di diverse realtà produttive in Finmeccanica, e dopo le recenti acquisizioni nel Regno Unito nei settori dell'elicotteristica – *Westland* – e nell'elettronica della difesa - *BAeSystems Avionics* e *ATC/ATM*, nel quadro di una scelta strategica di crescita organica e selettiva del maggiore gruppo industriale italiano nella difesa.

Le forze profonde che oggettivamente condizionano il sano consolidamento economico di questo delicato settore di high-tech possono essere individuate **nella** rigidità della quota parte degli stanziamenti per la funzione difesa e sicurezza allargata effettivamente destinabili all'investimento in ricerca e sviluppo nonché approvvigionamento di materiali innovativi e **nel** contempo in una fisiologica viscosità che ritarda ed ostacola il riconoscimento dell'effetto di volano dell'alta tecnologia in una strategia, di recupero ed accrescimento della competitività, mirata al più generale sviluppo economico del Paese. Tutto ciò potrebbe poi rivelarsi oltremodo preoccupante quando si consideri che Francia, Germania e Gran Bretagna attribuiscono invece crescente attenzione proprio a quest'area.

In Europa, come già avvenuto negli Stati Uniti d'America, è in atto un **radicale ripensamento** delle logiche che portano a delineare **i futuri requisiti di missione** caratterizzate da un prolungamento della vita delle piattaforme di sistema mentre le tecnologie elettroniche dei sistemi ne consentiranno radicali evoluzioni nel tempo ben al di là del tradizionale ammodernamento di mezza vita. Si pensi a titolo d'esempio al contenzione fra Stati Uniti d'America e Gran Bretagna sulla resistenza dei primi a condividere il software sistemistico del Joint Strike Fighter che ne condiziona impiego, overhaul ed ammodernamenti.

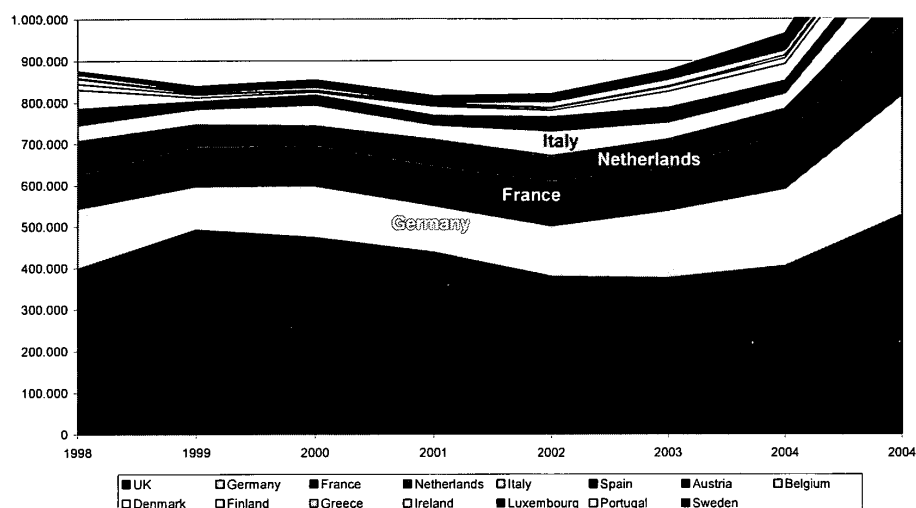
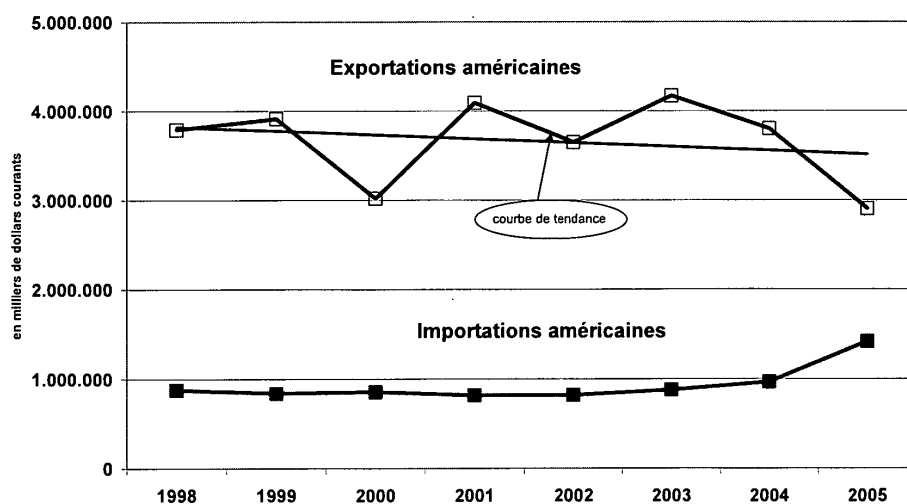
La strategia di Finmeccanica, di riposizionamento nell'area elettronica di Italia e Gran Bretagna, preconizza un significativo ruolo italiano in quest'area del futuro sviluppo.

Questi obiettivi di fondo postulano **una strategia industriale integrata** che si estrinsecherà con :

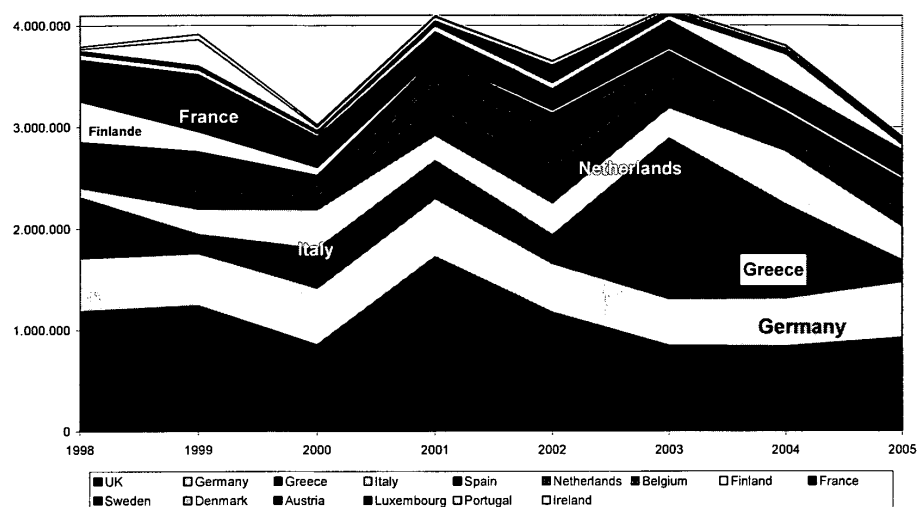
- la presenza qualificante, per l'insostituibile "sigillo di qualità" delle FF.AA. nazionali, nel mercato domestico italo-britannico;
- il mantenimento ed il consolidamento delle tradizionali collaborazioni tecnologiche ed industriali con gli Stati Uniti d'America;
- le cooperazioni industriali e gli eventuali, limitati, delocalizzamenti nelle aree di realistica penetrazione quali Russia, Turchia, Grecia, Romania *in Africa* Algeria e Libia, *in Medio Oriente* gli Emirati Arabi; *nell'Asia del Sud* l'India e Malesia; *nell'area del Pacifico* in Giappone e nella Corea del Sud dove tendono a concretarsi nuove opportunità.

Questa linea di strategia industriale per trovare effettiva realizzazione che tuteli ed accresca le **aree "patrimoniali" dell'acquisita eccellenza italiana** — che si è realisticamente concentrata su aree ben determinate costituita da sistemi e componenti proprietari a tecnologia avanzata di concezione e realizzazione nazionale - postula che il **Legislatore** assicuri all'**Autorità di Governo**:

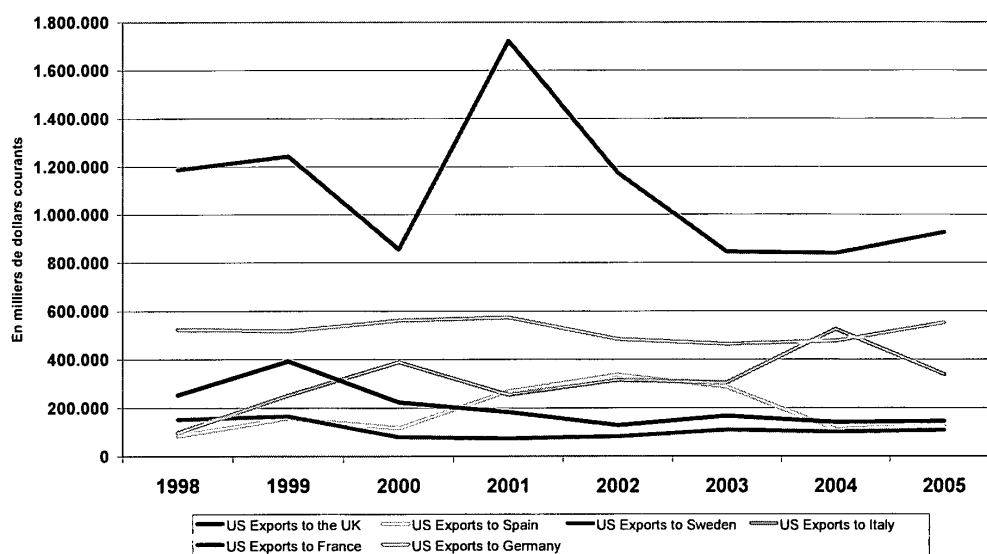
- la **continuità dei flussi di alimentazione finanziaria** da vincolarsi a quelle aree tecnologiche dove l'industria italiana ha concretamente dato prova di poter svolgere un ruolo riconosciuto dai partners e dai mercati;
- i **mezzi e i modi per presidiare e promuovere una base tecnologica e industriale competitiva**, con la perimetrazione delle aree tecnologiche chiave da salvaguardare in quanto essenziali per assicurare la sicurezza nazionale che in altri Paesi viene definita come "autonomia competitiva" o "sovranità operativa";
- la **continuazione dell'attenta tutela degli interessi nazionali** nel quadro delle politiche europee che sono in fase di elaborazione in una prospettiva di coordinamento più strutturato, mirata a mantenere alla nostra industria quella capacità di perseguire aggregazioni tecnologiche e produttive che — garantendo alle FF.AA. nazionali i prodotti più avanzati - non precludano la partecipazione anche a nuove collaborazioni transatlantiche secondo una logica di *value for money*.
- un **sostegno integrato ed istituzionale** in quelle **aree, congiuntamente individuate**, con l'operatore dove la presenza italiana ha concrete possibilità di affermazione.

ALLEGATO**US Imports from EU countries (15) 1998-2005 in current thousands \$****Echanges entre les USA et l'UE (à 15) dans le domaine militaire**

US Exports to EU countries (15) 1998-2005 in current thousands \$



US Exports to LOI countries 1998-2005 in thousands \$



US Imports from L.O.I countries 1998-2005 in thousands \$