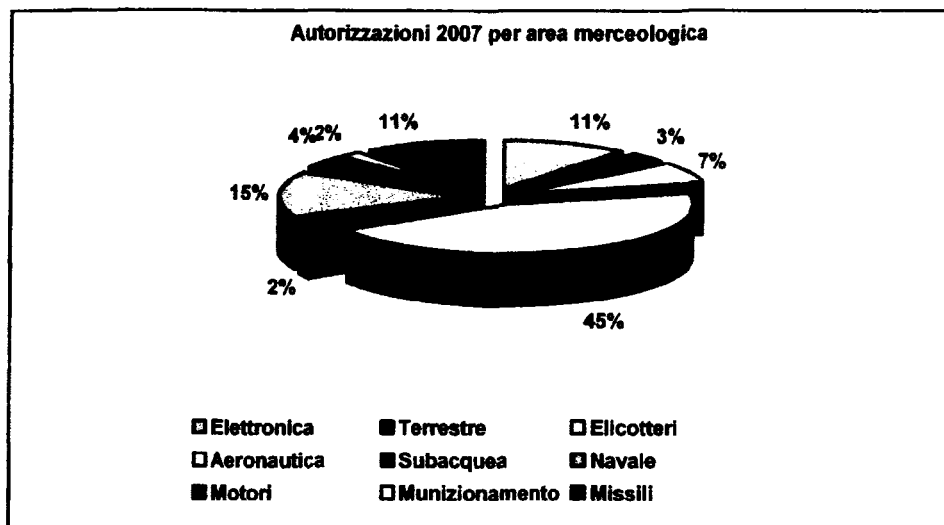


realizzati da Finmeccanica (244 milioni Galileo Avionica, 56 milioni Selex Sistemi Integrati e altrettanti Selex Communications), 60 milioni Elettronica spa, 50 milioni Rheinmetall Italia. I principali contratti conclusi riguardano 4 sistemi teleguidati Falco, 5 sistemi tattici di sorveglianza ATOS, sistemi avionici per EDA e radar Grifo, 110 sistemi optronici di tiro per blindati, sistemi di sorveglianza aerea, sistemi radar AESA e RAT31, ponti radio e sistemi di trasmissione, sistemi di guerra elettronica e antenne per EFA e unità navali, centrali di tiro Skyguard.

- **Sistemi Navali.** Le esportazioni del comparto navale, caratterizzate da forte ciclicità, hanno raggiunto i 674 milioni € - pari al 5% del totale delle esportazioni - un livello sette volte maggiore rispetto al 2006. Fincantieri ha realizzato 191 milioni di vendite in particolare con contratti relativi a 4 pattugliatori da 1000 tonnellate classe Sirio per la marina turca e 4 classe Diciotto per la marina dell'Iraq; OTO Melara ha registrato esportazioni per 168 milioni relative a complessi di artiglieria e relativa ricambistica; Intermarine ha venduto alla Finlandia tre cacciamine classe Mito per 245 milioni; la società Orizzonte Sistemi Navali è presente con il progetto di integrazione del sistema da combattimento per un valore di 59 milioni.
- **Motoristica.** Le esportazioni sono ammontate a un totale di 192 milioni (valore quasi triplicato rispetto all'anno precedente), dei quali la maggior parte (176 milioni) realizzate da AVIO (contratti relativi a motori EJ200 per gli EFA dell'Austria, motori RB199 per i Tornado sauditi e Spey per gli AMX brasiliani, scatole di ingranaggi per i motori F119 dell'F22, F117 per il C17 e ricambistica per velivoli C27J per gli Stati Uniti, TP400-D6 per l'A400M per Regno Unito e Francia). Vendite per 14 milioni sono state realizzate dalla società EMA (palette HPTB per diverse gamme di propulsori).
- **Munizionamento.** Le esportazioni di questo settore sono cresciute da 50 a 81 milioni €; esse sono state realizzate da diversi operatori per clienti soprattutto dell'area NATO.
- **Sistemi Subacquei.** Il settore ha registrato contratti di export del valore di 87 milioni. La società Calzoni ha venduto sistemi di controllo e componenti per 59 milioni mentre la WASS (Finmeccanica) ha realizzato vendite estere per 28 milioni (siluri leggeri MU90, sistemi di lancio e di contromisure jammer).
- **Missilistica.** Nel contesto di esportazioni complessive per 467 milioni €, è stato registrato un importante contratto con il Pakistan del valore di 415 milioni per la fornitura di missili Aspide 2000 da parte di MBDA Italia.



Giova ricordare che l'industria per la difesa rappresenta un comparto della manifattura italiana, da annoverarsi tra i pochi settori ad alta tecnologia e di pregio che il Paese è in grado di esprimere.

Si tratta di un comparto operante in una dimensione internazionale che si caratterizza per la continua evoluzione delle tecnologie e presenta una area di applicazioni tecnologiche molto vasta rientrando in una dimensione di difesa e sicurezza dove i confini tra civile e militare sono sempre più "convenzionali" a motivo delle rispettive sinergie.

In effetti le spese in sistemi per la sicurezza sono considerate un investimento strategico con effetti moltiplicatori per le ricadute politiche e tecnologiche: valenza strategica e specificità proiettano pertanto il comparto industriale della "sicurezza allargata" in un processo europeo di rafforzamento degli assetti nazionali e di collaborazioni tra Paesi.

Negli ultimi anni l'Italia sta acquisendo un riconoscimento di credibilità da parte dei competitori e dei grandi partners europei e internazionali, al seguito del processo di consolidamento e rafforzamento sul piano nazionale e sui mercati esteri (specialmente il Regno Unito) realizzato dalla sua industria. Ciò è stato conseguito con una decisa strategia di proiezione internazionale che ha portato non solo ad avviare collaborazioni di grande rilevanza ma anche a stringere relazioni strategiche ed organiche con le industrie di Paesi con forti potenziali tecnologici e ampi mercati domestici, unitamente a nuovi siti produttivi.

Su tali linee in particolare si è mosso il gruppo Finmeccanica che ha progressivamente sviluppato un volume di attività industriali giunto a 12 miliardi €, dei quali 8 nel settore Difesa e Sicurezza, con una forza lavoro italo-britannica di 64.000 addetti.

Il Ministero dello Sviluppo Economico è impegnato da tempo nello svolgimento di un ruolo di promozione della competitività del settore attraverso interventi per il finanziamento degli sviluppi di tecnologia, nell'ambito delle sue prerogative di promozione del comparto industriale dell'alta tecnologia relativamente ai sistemi per la Sicurezza Nazionale.

Quale risultato di questa politica l'industria italiana del settore difesa attualmente è in grado di operare sul mercato con un portafoglio bilanciato e diversificato per ridurre i rischi tipici della volatilità dei cicli di mercato, di prodotti e servizi innovativi e competitivi, in segmenti chiave (in quanto rispondenti all'evoluzione dei requisiti) e in crescita, quali: il trasporto aereo tattico, l'addestramento avanzato, gli elicotteri multi-ruolo, i sistemi integrati per il controllo e la

sorveglianza marittima e dei confini, l'elettronica della difesa con applicazioni militari e per la sicurezza, i satelliti duali per la sorveglianza, i sistemi navali;

Peraltro il consolidamento di una presenza all'estero che sia realmente significativa resta legata ad una politica che consenta di superare vincoli e condizionamenti, peraltro ancora ampiamente presenti sul limitato mercato nazionale.

Il mantenimento dell'attuale situazione (i vincoli rendono disagevole esportare con efficacia e adeguata tempistica i beni per la difesa) tende a marginalizzare una componente ad alta tecnologia che è essenziale per la competitività del sistema economico del Paese, nonché per la creazione di valore e il mantenimento di una forza lavoro ampiamente e altamente specializzata.

Si ritiene in particolare necessaria una strategia industriale integrata che si estrinsechi con :

- la presenza qualificante 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 ed i potenziali investimenti produttivi nelle aree di realistica penetrazione nelle aree dove tendono a concretarsi nuove opportunità.

Questa linea di politica 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 con tecnologia avanzata di concezione e realizzazione nazionale - postula che siano assicurati:

- la certezza pluriennale 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 ed i modi per presidiare e promuovere una base tecnologica ed industriale competitiva con la individuazione delle aree tecnologiche chiave da salvaguardare in quanto essenziali per assicurare quella che in altri Paesi viene definita come "autonomia competitiva" o "sovranià operativa";
- la continuazione dell'attenta tutela degli interessi nazionali nel quadro delle politiche europee in fase di elaborazione in una prospettiva di coordinamento più strutturato, in modo da mantenere alla nostra industria quella capacità di perseguire aggregazioni tecnologiche e produttive ed insieme garantire alle FF.AA. nazionali prodotti più avanzati, senza preclusioni alla partecipazione anche a 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.

PAGINA BIANCA

RACCOLTA DELLE RELAZIONI

**SULLE OPERAZIONI AUTORIZZATE E SVOLTE PER IL CONTROLLO DELL'ESPORTAZIONE,
IMPORTAZIONE E TRANSITO DEI MATERIALI DI ARMAMENTO NONCHÉ DELL'ESPORTAZIONE
E DEL TRANSITO DEI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA**

DOCUMENTO “G”

***COMMENTI POLITICA INDUSTRIALE
DEL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO***

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO
RELAZIONE EX ART. 5, LEGGE 185/1990 – ANNO 2007
NOTE AGGIUNTIVE DEL DIPARTIMENTO PER LA COMPETITIVITA' -
DIREZIONE GENERALE DELLA POLITICA INDUSTRIALE

Il ruolo dello Stato in relazione al tema degli scambi internazionali relativi ai prodotti di alta tecnologia funzionali alla sicurezza nazionale si esplicita nell'impiego di un dispositivo di controlli rigorosi ed efficaci coerenti con le norme internazionali per contribuire alla stabilità e sicurezza, ma anche nell'attuazione di azioni di supporto alle imprese in funzione degli interessi nazionali di politica estera e di sicurezza del Paese.

La complessità delle problematiche connesse impone un inquadramento generale per meglio focalizzare gli aspetti relativi all'Italia.

QUADRO DI SINTESI DEL "WORLD DEFENCE TRADE"

Le stime dell'Istituto di ricerca svedese SIPRI indicano per il 2006 che la spesa militare mondiale [somma di investimenti per ricerca e sviluppo ed investimenti per acquisiti] ha raggiunto un livello di 1.200 miliardi di dollari, pari al 2,5% del PIL mondiale, con una crescita rispetto al precedente anno di 3,5%.

L' aumento è dovuto, come già in passato, ai crescenti investimenti degli Stati Uniti che rappresentano circa la metà della spesa globale seguiti, ma a distanza, dai Paesi asiatici dell'area del Pacifico.

Se si considera l'ultimo decennio è stimato che la crescita abbia raggiunto il 37% a livello mondiale: i maggiori incrementi si sono registrati nella macroregione dell'Asia centrale (73%), negli USA e Medio Oriente (56%) e in Russia (61%).

In ogni caso, come sottolineano i diversi istituti di ricerca, i dati e i relativi confronti sono da considerarsi solo come indicatori di andamenti basati su dati e stime soggette a frequenti e differenti revisioni di metodo, e quindi non sono valori finanziari assoluti.

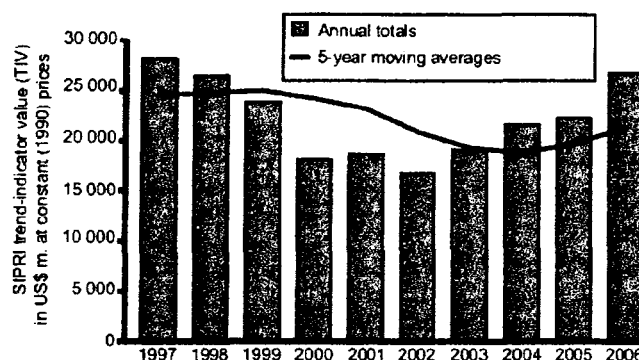
In questo contesto la domanda mondiale per ricerca ed approvvigionamento nel settore militare (fonti SIPRI, Jane's, Teal Group) è stimata intorno a 290 miliardi di dollari; la stessa è disaggregata come segue: USA 145 miliardi \$, UE 50, Russia 30, Cina 30, India 10, altri 25.

La maggior parte di tale domanda è soddisfatta "autarchicamente" dalle industrie nazionali degli utilizzatori finali; la quota parte rimanente, intorno al 10% mediamente, concerne gli scambi commerciali. Al riguardo il SIPRI fornisce la serie storica delle esportazioni (in termini di valore delle consegne), peraltro incentrata sul trasferimento internazionale dei principali armamenti convenzionali.

I dati SIPRI fanno emergere, a partire dal massimo contenimento del 2002, una tendenza costante all'incremento che ha fatto registrare, nel 2006, un volume di 26,7 miliardi di dollari:

si tratta di un valore ancora sensibilmente inferiore rispetto a quello registrato nei primi anni 80 quando [sempre in dollari costanti] il livello superava i 40 miliardi di dollari.

The trend in international transfers of major conventional weapons, 1997–2006



Secondo lo stesso Istituto di ricerca svedese il mercato si caratterizza per una forte concentrazione intorno a 4 grandi Paesi produttori, rispettivamente gli USA (7.900 milioni \$ di consegne) che confermano la loro leadership mondiale, la Russia (6.730 milioni \$ di consegne), la Germania (3.850 milioni \$ di consegne), la Francia (1.560 milioni \$ di consegne) e il Regno Unito (1.070 milioni \$ di consegne), seguiti da diversi altri Paesi che si situano ad un livello inferiore di export, quali in particolare Cina, Corea del Sud, Israele, Italia, Paesi Bassi, Spagna, Svezia.

Il posizionamento dell'export italiano in questo contesto resta quindi sostanzialmente marginale, pur se con qualche incremento rispetto al passato.

In prospettiva si può ritenere che il probabile andamento crescente degli investimenti per ricerca ed approvvigionamento militare a livello globale (3% annuo per Teal Group), con un tasso doppio nei paesi del Medio Oriente e del Pacifico, possa riflettersi anche sulla continuazione del trend incrementale dell'export.

Le esportazioni delle industrie europee per la difesa

Le esportazioni militari delle industrie europee nell'aerospazio e difesa (operazioni ditta a Paese e operazioni in cooperazione fra ditte di più Paesi) si collocano su un livello intorno a 17-18 miliardi €, secondo le informazioni disponibili nella sede dell'associazione industriale ASD.

Ricordando che la possibilità di esercitare le scelte conseguenti il libero esercizio della sovranità nazionale postula anche l'autonomia della – o di parte qualificante della – propria capacità difensiva e che tutto ciò presuppone un'autonomia tecnologica e produttiva in materia è evidente che le esportazioni – quelle controllate ed indirizzate legittimamente – costituiscono una componente di tutto rispetto che concorre ad assicurare circa il 30% del fatturato consolidato dell'industria europea della difesa [circa 60 miliardi € in totale con 600.00 addetti diretti e

indiretti] così riducendone l'onere per l'Erario delle spese per mantenere moderno lo strumento difensivo nazionale. Le esportazioni generano altresì positivi effetti di volano tecnologico per altri comparti industriali e non se ne può dimenticare il rilievo occupazionale sia in relazione alla stagnazione della domanda interna dei Paesi europei sia per la composizione altamente qualificata della forza lavoro.

Nel dettaglio, mentre il comparto dei prodotti per impiego aeronautico – ci si riferisce velivoli ad ala fissa e ad ala rotante e ai missili - nel quale la componente dell'elettronica è molto significativa e in crescita ha esportato beni militari per circa 7 miliardi €, i settori tradizionali difesa e navale dovrebbero sostanzialmente realizzare circa 10 miliardi € come negli anni precedenti.

Ai fini di una analisi d'insieme a livello europeo particolare rilevanza presenta il fenomeno della cooperazione. Si ricordano i grandi programmi di cooperazione europea, come Eurofighter, NH90, A400M, Meteor, Orizzonte e FREMM, notando che per un quadro completo dovrebbero essere comunque considerati anche i programmi realizzati dalle società transfrontaliere europee come l'elicottero EH101 di AgustaWestland e i missili di MBDA.

Emerge una situazione dove il livello di cooperazione è senz'altro cospicuo (intorno al 20% degli investimenti dei Paesi europei, pari a 39 miliardi €) e coerente sia con la crescente propensione a realizzare programmi in comune (unità navali di superficie e subacquee, velivoli ed elicotteri da difesa e trasporto, sistemi elettronici integrati), sia con l'armonizzazione e la standardizzazione su requisiti comuni, peraltro necessari alla progressiva realizzazione di effettive capacità europee nell'ambito della Politica Europea di Difesa e Sicurezza (PESD).

L'avvio di iniziative EDA di ricerca e sviluppo delle capacità, unitamente a nuove iniziative industriali comuni specialmente nel campo dei sistemi non pilotati (UAS), tenderà a facilitare una maggiore coesione negli investimenti in quelle aree che gli Stati identificheranno compatibili con le proprie pianificazioni militari e gli assetti industriali nazionali.

Ragioni delle esportazioni per la difesa e i controlli internazionali

Le esportazioni di beni e servizi per la difesa costituiscono un aspetto tipico della sovranità, come espressione della politica estera e di sicurezza della Nazioni, che in quanto tali ne gestiscono il controllo. Le stesse sono anche strettamente inquadrare in una dimensione politica e strategica, nell'ambito di un quadro normativo consolidato tramite accordi internazionali ed europei [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*], finalizzati ad assicurare la stabilità internazionale dei flussi commerciali in una prospettiva di cooperazione tecnologico-industriale di lungo periodo tra i governi, e di controllo contro la proliferazione in aree considerate a rischio, soprattutto oggi a fronte delle dinamiche del terrorismo internazionale.

Ciò vale in particolare per i grandi sistemi di difesa, che costituiscono larga parte delle ricordate esportazioni. Tali grandi sistemi, che rispondono a primarie esigenze legate alla sicurezza nazionale, sono realizzati da imprese sotto la sorveglianza dello Stato, sovente partecipate dallo stesso che, per la loro complessità tecnologica e per il livello di rischio

industriale, necessitano (per il loro sviluppo) di importanti investimenti pubblici e di un comparto industriale soggetto a procedure di qualificazione e controllo relativamente ai necessari alti livelli di capacità tecnologiche ed industriali. Di grande rilevanza anche gli stringenti requisiti di “sicurezza degli approvvigionamenti”, considerati anche dagli accordi intergovernativi in ambito Letter of Intent (LoI) tra i sei principali Paesi europei [l’Accordo OCCAR – di cui alla Convenzione tra i Governi di Italia, Francia, Germania e Gran Bretagna, Spagna e Svezia del 9 settembre 1998, ratificata per la parte italiana, in quanto trattato internazionale, con legge 15 novembre 2000, n. 348 - è di fatto una prima forma di “cooperazione rafforzata”] imposti dalle esigenze di tutela della sicurezza nazionale.

E’ noto che nel contesto nazionale le esportazioni di materiali per la difesa rappresentano un fattore di stabilità per l’economia, con effetti positivi per la bilancia commerciale e per la competitività delle imprese. Infatti la capacità di esportare consente da una parte il mantenimento di competenze industriali avanzate, dall’altra una riduzione dei costi unitari dei materiali e una ripartizione dei rischi. Ciò assume grande rilevanza in una fase di riduzione della domanda interna per poter conseguire il “break-even point” finanziario in aree peraltro necessarie a mantenere un’autonoma capacità nazionale nell’area dell’high-tech per la sicurezza nazionale allargata, quali – a titolo di esempio - le applicazioni elettroniche, i sistemi di sicurezza, la sorveglianza del territorio, l’informatica e le comunicazioni, i nuovi materiali.

Per una maggiore efficacia delle politiche di controllo contro la proliferazione i Paesi dell’accordo di Wassenär hanno recentemente deciso (6 dicembre 2007) a Vienna di considerare gli avanzamenti tecnologici e l’evoluzione del contesto della sicurezza internazionale, introducendo nuovi e più efficaci controlli non solo sugli armamenti convenzionali ma anche su specifiche minacce relative alla possibile acquisizione da parte di terroristi di tecnologie anche duali. I riferimenti sono in particolare, ed in questa prima istanza, alla sicurezza dei passeggeri delle aerolinee; si tratta dei MANPADS, missili antiaerei spalleggiabili e dei sensori infrarosso, e dei cosiddetti “improvised explosive devices”.

I PRINCIPALI ATTORI DELL’EXPORT DI ARMAMENTI NEL 2006 **E CONSIDERAZIONI PRELIMINARI SUL 2007**

Si illustra un quadro di sintesi della presenza dei principali Paesi esportatori sul mercato mondiale dei sistemi e materiali per la difesa (si avverte che sono riportati dati provenienti da fonti ufficiali dei vari governi).

Stati Uniti

Gli Stati Uniti si confermano come il più importante Paese esportatore mondiale, con una quota di mercato che continua a superare la metà del volume totale degli scambi commerciali di beni e servizi militari.

Una analisi dettagliata dell’offerta USA viene fornita dall’AIA (Aerospace Industry Association) www.aia-aerospace.org, che - evidenziando l’enorme importanza della crescente domanda militare interna, con il Department of Defence che assorbe l’86% della produzione aerospaziale militare degli USA – pone in luce una quota di esportazioni modesta (solo in termini percentuali e non certo per dimensione!) rispetto a quella dei Paesi europei, dove invece i rispettivi mercati domestici sono contenuti e stagnanti.

Le esportazioni militari nel 2007 hanno segnato una diminuzione (12,3 miliardi \$) rispetto al 2006 (13,4); si tratta comunque di un livello che indica un andamento in crescita di medio periodo se comparato con la media di 9-10 miliardi \$ da inizio decennio.

Nel gennaio 2008 il Presidente Bush ha firmato - per modernizzare le politiche di Defense Trade in modo da renderle più in linea con la strategia di sicurezza nazionale - un pacchetto di direttive aventi un duplice obiettivo: aumentare il numero dei controlli sulle esportazioni e rendere più flessibili e trasparenti le misure in modo da velocizzare le esportazioni.

**Leading Purchasers of U.S Defense Articles and Services -
Total Values of Worldwide Agreements and Deliveries**
(in current U.S. dollars, rounded to nearest 10 millions or 10th of a billion)

Worldwide Agreements 2006		Worldwide Deliveries 2006	
1 Australia	\$2.6 billion	1 Australia	\$1.7 billion
2 Israele	\$1.2 billion	2 Israele	\$1.5 billion
3 Arabia Saudita	\$1.1 billion	3 Egitto	\$1.2 billion
4 Iraq	\$920 million	4 Arabia Saudita	\$1.0 billion
5 Giappone	\$890 million	5 Taiwan	\$970 million
6 Turchia	\$850 million	6 Paesi Bassi	\$800 million
7 Spagna	\$ 660 million	7 Polonia	\$690 million
8 Corea del Sud	\$ 540 million	8 Corea del Sud	\$610 million
9 Canada	\$480 million	9 Giappone	\$560 million
10 Kuwait	\$390 million	10 Grecia	\$440 million

Fonte: CRS Report For Congress U.S. Arms Sales: Agreements with and Deliveries to Major Clients, 1999-2006. December 2006

Gli Stati Uniti continuano infatti a registrare problemi legati alla sicurezza che spaziano dalla prevenzione e contrasto della minaccia terroristica fino al controllo di tecnologie e materiali atti a favorire la proliferazione di armi di distruzione di massa e la proliferazione di armi convenzionali in aree instabili. Per questo, con le nuove norme, essi mirano a chiarire e rafforzare la possibilità del Governo di monitorare e rifiutare l'esportazione di tecnologie avanzate e servizi verso Stati che potrebbero essere potenziali nemici.

Allo stesso tempo, incrementando l'efficienza e la trasparenza del processo di rilascio delle licenze, gli USA intendono essere in grado di rispondere in modo più rapido alle richieste di equipaggiamenti militari da parte dei Paesi alleati e partner in coalizioni, oltre ad accrescere la competitività del proprio sistema industriale per la difesa sul piano tecnologico ed economico, in modo da poter far fronte alla crescente diffusione di tecnologie e mercati globali.

L'iniziativa è stata accolta favorevolmente sia dall'AIA (Aerospace Industry Association), sia dalla Coalition for Security and Competitiveness (www.defense-aerospace.com).

Russia

Il settore industriale degli armamenti tende oggi in Russia a subire un processo di centralizzazione, sulla scia di quello già intrapreso per le compagnie energetiche del Paese, al fine di ribadire il ruolo della Russia sullo scacchiere internazionale e di rafforzare ed espandere le esportazioni mondiali russe.

Il Ministro della Difesa Ivanov ha dichiarato che nel 2006 le esportazioni di armamenti hanno raggiunto quota 6,4 miliardi \$ con una proiezione per il 2007 di 7,5 miliardi. E' da notare che le esportazioni militari russe registrano un incremento significativo se si considerano gli effetti del livello di disorganizzazione ereditato dopo il collasso dell'URSS, nonché gli alti tassi d'inflazione registrati.

La Russia attualmente rifornisce di armi 60 Stati. L'interesse della Russia ad espandere la propria influenza politico-militare per ragioni strategiche porta a un'aggressiva politica di accordi commerciali e industriali nella difesa, in particolare verso la Cina, l'India, i Paesi del sudest asiatico. Circa l'80% delle esportazioni russe sono dirette verso la Cina e verso l'India che nel 2007 ha siglato un contratto per 350 carri armati T-90S. Con l'India è stata anche istituita una Commissione intergovernativa sulla Cooperazione militare e tecnologica per la produzione del motore RD-33 serie 3 per i jets indiani MIG 20.

La Russia recentemente sta puntando ad affermare la sua presenza anche sui mercati medio orientali tradizionalmente inseriti nella sfera statunitense, ai quali non aveva mai prestato particolare attenzione. Attualmente il Medio Oriente è il destinatario del 17% delle esportazioni russe. Stando a quanto riportato da Rosoboroneksport, la Russia ha già accordi bilaterali con Arabia Saudita, Kuwait, Yemen, Marocco, Libia, Egitto e Qatar. Entro il 2009 il governo russo prevede di esportare 50 sistemi missilistici Pantsir verso gli Emirati Arabi Uniti.

Viene anche perseguita, nonostante il netto disappunto di Washington, l'espansione dell'esportazione nel mercato sudamericano (lo scorso anno è stato siglato un accordo con il Venezuela sull'esportazione di kalashnikov e velivoli).

Regno Unito

L'export di sistemi e materiali militari ha raggiunto in termini di consegne i 2.7 miliardi €, di cui un terzo (821 milioni €) verso gli USA, 106 milioni verso la Svizzera, 192 verso la Francia, 154 verso la Germania, 118 verso l'Italia, 136 verso il Canada, 122 verso l'India, 92 verso il Giappone, 125 verso il Bahrain, 91 verso Singapore, 59 verso l'Arabia Saudita.

Le principali tipologie di prodotti esportati hanno riguardato componenti navali, componenti per elicotteri, fregate Type 23, componenti per velivoli militari e sistemi missilistici (Fonte: United Kingdom Strategic Export Controls Annual Report 2006 Ministry of Defence).

Il Survey annuale della SBAC (Society of British Aerospace Companies) - nel fornire dettagli per l'anno 2006 sul commercio internazionale dell'industria aerospaziale - evidenzia che l'export militare di tale industria, ove si considerino anche i programmi in collaborazione internazionale, è ammontato in termini di consegne a 4,56 miliardi £, corrispondente a circa la metà della produzione industriale per la difesa, o ad un quarto della produzione aerospaziale realizzata nel Regno Unito.

Francia

Considerata “la miglior arma della nostra diplomazia”, l’industria della difesa francese occupa una posizione privilegiata nel “*droit régalien*” dello Stato, ed un ruolo di primo piano, insieme all’aeronautica civile e al nucleare, per presidiare il livello tecnologico nazionale e concorrere allo sviluppo economico del Paese.

In particolare le esportazioni di tecnologia e materiali militari della difesa costituiscono uno dei “punti forti” della bilancia dei pagamenti della Francia (globalmente in deficit e in declino), mentre presentano un interesse strategico per il mantenimento del rango internazionale della Nazione e contribuiscono a rendere possibile la realizzazione, con singolare tempestività, di importanti ricadute tecnologiche nel settore civile.

“L’esportazione di equipaggiamenti militari rappresenta per la Francia non solo l’espressione del rafforzamento del suo rango e della sua influenza sulla scena internazionale, ma anche il motore dello sviluppo e della crescita economica interna. Con una base industriale e tecnologica che impiega settori d’eccellenza, la difesa svolge un ruolo chiave sia nel settore della ricerca che in quello dell’occupazione ...” (Le Monde 19.12.07).

Sui 170.000 addetti del comparto industriale della difesa, 50.000 posti di lavoro sono direttamente assicurati dalle esportazioni che rappresentano quasi il 40% della produzione industriale nazionale del settore. In particolare le esportazioni militari hanno un impatto determinante nel tessuto industriale e nell’occupazione di alcune aree regionali dell’Exagone, dove si concentrano le 4.000 piccole e medie imprese operanti nella difesa.

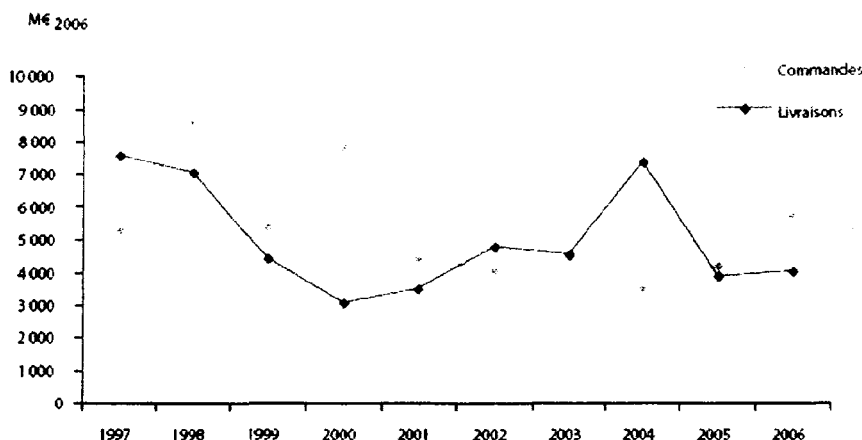
Secondo il “*Rapport au Parlement sur les exportations d’armement de la France en 2006*”, nel 2006 gli ordini esteri di materiali militari hanno raggiunto un livello record di 5,7 miliardi €, mentre quello delle consegne nello stesso anno è stato pari a 4 miliardi. Questo risultato fa sì che la Francia (che esporta all’incirca il 30-40% della sua produzione) sia il 4° Paese esportatore sul mercato internazionale dopo USA, Regno Unito e Russia cui è peraltro assai vicina come entità di contratti.

Quasi la metà dei contratti esteri acquisiti riguarda: missili per l’Arabia Saudita (900 milioni €) e EAU, elicotteri NH90 (in collaborazione europea con AgustaWestland e Stork Fokker) per Australia e Nuova Zelanda, cooperazione in materia elicotteristica con la Corea del Sud, sistemi CAESAR in Medio Oriente, elicotteri in Bulgaria, ammodernamento di aerei Mirage in Marocco.

Da notare che, come già in passato, anche nel 2006 l’ammontare del valore dei contratti inferiori ai 50 milioni € ha eguagliato il totale delle vendite per contratti superiori ai 150 milioni €.

Prendendo in considerazione le consegne, si nota che nel 2006 il valore delle stesse, dirette soprattutto verso Medio e Vicino Oriente (per il 33%), Unione Europea (per il 27%) e Asia nord occidentale (per il 9%), si è attestato a 4 miliardi.

Évolution des livraisons et des prises de commandes 1997-2006



Fonte : Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France en 2006.

Al fine di incrementare la vendita di armamenti, la Francia ha deciso di adottare una serie di misure volte a semplificare e facilitare le attuali procedure. Il Ministro della Difesa Hervé Morin ha dichiarato che fin dall'inizio del suo mandato il rilancio delle esportazioni francesi è apparso come una priorità, soprattutto a seguito della fallita vendita dei *Raphale* al Marocco data dalla mancanza di coordinamento esistente non solo a livello governativo ma anche nei rapporti con il prime contractor Dassault.

Nel corso del 2007, sollecitati dal Parlamento Nazionale (rapporto Fromion) i Ministri della Difesa (prima Michelle Alliot-Marie e successivamente Hervé Morin) hanno lanciato un **"Piano Nazionale Strategico di sostegno alle esportazioni di armamento" (PNSED)**.

Parimenti, nel quadro della politica "volontariste" per la promozione dell'export, mirata a riposizionare la Francia su un mercato in mutazione soggetto a cicli di rapido rinnovo dei materiali e a modifiche delle tipologie di armamenti, è stato costituito un Comitato Interministeriale destinato a pilotare un dispositivo di sostegno statale alle industrie del settore, con l'obiettivo di incrementare le esportazioni da 5 miliardi di € a 6 miliardi.

Israele

Il Ministero della Difesa israeliano ha reso noto che nel 2006 le esportazioni militari (riguardanti soprattutto sistemi di bordo e componenti) hanno raggiunto la cifra record di 4,4 miliardi € (+22% rispetto al 2005), pari al 75% della produzione israeliana nel settore della difesa [altre fonti quali DefenseNews indicano un valore di 5 miliardi \$]. Grazie a questo risultato Israele è diventato il quinto Stato esportatore nel settore della difesa dopo USA, Russia, Gran Bretagna e Francia.

L'export militare rappresenta una componente fondamentale per l'economia israeliana (il 25% del PIL). Il settore della difesa è quindi oggi uno dei motori dello sviluppo economico del Paese.

Principale cliente è stata l'India (1,5 miliardi \$) con commesse relative a missili Barak, sistemi di sorveglianza marittima e UAV per sorveglianza terrestre e marittima. Si deve notare che Israele non si pone in competizione con gli USA sul mercato indiano, in quanto gli Stati Uniti generalmente esportano sistemi completi come navi o aerei da combattimento, mentre Israele esporta sistemi ancillari.

Anche le esportazioni verso gli Stati Uniti hanno presentato un andamento positivo raggiungendo nel 2006 1 miliardo \$, ovvero più del triplo rispetto ai 300 milioni \$ del 1999. Le esportazioni verso Paesi dell'Unione Europea hanno totalizzato 800 milioni \$. Fonte: Israeli MoD www.defenseindustrydaily.com

Germania

Il livello delle esportazioni di materiali di armamento in Germania nel 2006, dopo un andamento in crescita dal 2003, ha avuto una modesta contrazione: 1,3 Miliardi € contro 1,6 Miliardi € del 2005.

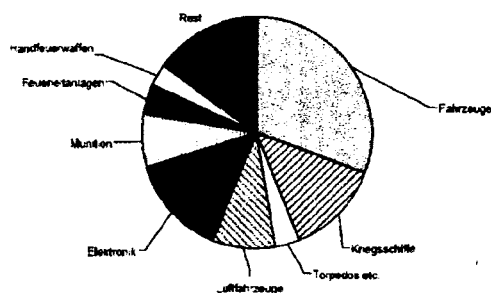
Le autorizzazioni, che nel 2006 hanno registrato un valore di 4,2 Miliardi €, identico all'anno precedente, sono state tradizionalmente dirette soprattutto (72%) verso i Paesi Membri UE (1.863 milioni €) e NATO (1.174 milioni €).

Le vendite hanno interessato prevalentemente i mezzi corazzati (1.277 milioni € pari al 31% del totale), l'elettronica per la difesa (595 milioni €, 18%), le unità navali essenzialmente sommergibili (565 milioni €, 15%) e gli aeromobili (365,1 milioni €).

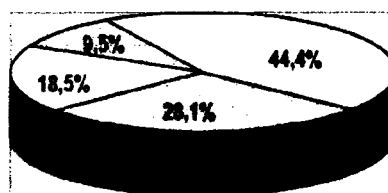
Principali clienti sono risultati gli Stati Uniti (572 milioni €, in particolare elicotteri), la Grecia (455 milioni €, sommergibili) e la Turchia (312 milioni €, mezzi corazzati); clienti importanti sono stati anche il Pakistan con veicoli cingolati e radar (valore 135 milioni €) e l'India, sistemi elettronici per la difesa e veicoli terrestri (108 milioni €).

Esportazioni militari tedesche

Anteil der wichtigsten Ausfuhrlisten-Positionen an Einzelgenehmigungen (nach Wert) im Jahre 2006



Verteilung des Werts der Einzelgenehmigungen auf Ländergruppen 2006
(4.189 Mio. € = 100%)



□	EU-Länder
▨	NATO-NATO-gleichgestellte
□	Drittländer (ohne Entwicklungsländer)
▨	Entwicklungsländer

Svezia

La Svezia dispone di un'industria della difesa molto specializzata ed avanzata, di dimensioni limitate (fatturato di 2 miliardi €), ma con un forte export (50% dell'intera produzione). La qualità dei sistemi difesa "made in Sweden" (velivoli da combattimento, elettronica per la difesa, missili e munizioni intelligenti, sistemi navali e mezzi blindati) ha finora trovato tradizionali sbocchi in Europa (specie nell'area scandinava), nei Paesi neutrali e non allineati. Più recentemente le esportazioni svedesi hanno registrato un maggiore dinamismo anche in altri continenti quali Sud Africa, Pakistan e Thailandia.

Si ricordano – oltre le consegne all'Ungheria di velivoli JAS Gripen – le vendite al Sud Africa sempre di JAS Gripen (197 milioni €), al Pakistan di sistemi di sorveglianza aeroportati Eriye imbarcato sui velivoli Saab 2000 (127 milioni), ai Paesi Bassi dove sono stati siglati accordi per 107 milioni, agli Stati Uniti (100 milioni € di commesse) e alla Finlandia (98 milioni) che da diversi anni ordina i Combat Vehicle 90. Anche l'India (40 milioni) è tra i principali clienti con commesse per artiglierie e sistemi anti-carro. Il mercato asiatico è in espansione soprattutto per sistemi radar, sistemi di controllo e di comando e artiglierie anti-aeree.

Nel 2006 hanno invece registrato una flessione le esportazioni verso Paesi tradizionalmente acquirenti come Svizzera e Regno Unito. (fonte: Strategic Export Controls in 2006- Military Equipment and Dual-Use Products marzo 2007 www.regerings.se).

Paesi Bassi

Anche i Paesi Bassi svolgono un ruolo di tutto rispetto nel mercato delle esportazioni di materiali per la difesa, simile a quello svolto dalla Svezia. Secondo il Ministero degli Affari Economici le esportazioni, in termini di autorizzazioni 2006, hanno superato 1,1 miliardi €: hanno riguardato principalmente l'elettronica per la difesa e la cantieristica (si segnalano un contratto con l'Indonesia di corvette per 278 milioni, un contratto di equipaggiamenti elettronici destinati alle fregate del Venezuela per 196 milioni, e la consegna di velivoli F16 della Forza Aerea olandese per un totale di 98 milioni)

Corea del Sud

Secondo la DAPA (Defense Acquisition Program Administration), a settembre 2007 l'export ha raggiunto 1,9 miliardi di dollari contro i 260 milioni di dollari del 2006. L'incremento è dovuto ai contratti con la Turchia per l'addestratore basico KT-1 Woongbi e il nuovo carro armato XK-2, ma anche al contratto con le Filippine per i fucili d'assalto K3, con relativo munizionamento, e per il trasferimento di un pacchetto di veicoli (Panorama Difesa dicembre 2007).

PROBLEMATICHE E PROSPETTIVE DEI RAPPORTI TRANSATLANTICI

Nell'area transatlantica permane (fonte è il Governo americano) il tradizionale squilibrio nella bilancia degli scambi commerciali nel settore delle tecnologie e dei materiali per la difesa. Tale consolidato fenomeno è la conseguenza di fattori noti, quali la diversa impostazione strategica tra le due sponde dell'Atlantico, la lentezza con la quale si elabora ed afferma una visione strategica europea, la scarsa propensione dei Paesi europei agli investimenti in ricerca nell'area delle tecnologie per la sicurezza se confrontati con il crescente massiccio volume di investimenti del Governo USA.

Tale gap rischia di aumentare il divario tecnologico (in alcune aree critiche, come ad esempio lo spazio, il trasporto e la proiettabilità strategica, l'Europa è assente), con la conseguenza che solo gli Stati Uniti dispongono di capacità di intervento fuori area in teatri ad alta intensità della minaccia.

U.S. Military Exports to European Countries Year 2001 - Year 2006			U.S. Military Imports from European Countries Year 2001 - Year 2006		
thousands dollars	2001	2006	thousands dollars	2001	2006
United Kingdom	1.722.475	1.101.674	United Kingdom	438.301	640.025
Sweeden	73.884	99.780	Sweeden	9.032	122.647
Spain	269.445	168.648	Spain	17.752	25.386
Portugal	41.867	25.720	Portugal	1.895	3.212
Netherlands	252.405	212.774	Netherlands	67.276	95.386
Luxembourg	29.448	26.290	Luxembourg	15	3.481
Italy	253.442	261.800	Italy	36.364	48.574
Ireland	10.879	12.071	Ireland	3.621	3.642
Greece	368.367	310.976	Greece	3.196	19.161
France	181.949	147.750	France	91.380	186.054
Finland	13.270	31.390	Finland	2.149	2.847
Germany	573.613		Germany	112.413	n.d.
Denmark	61.747	51.015	Denmark	3.722	46.724
Belgium	224.418	95.934	Belgium	23.134	67.668
Austria	15.264	12.409	Austria	4.495	35.806

UE 15	4.092.473	2.558.231	UE 15	814.745	1.300.613
-------	-----------	-----------	-------	---------	-----------

source : <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/index.html>

Si avverte che i dati forniti dal Governo USA non sono omogenei con i dati forniti dai singoli Paesi europei

Le difficoltà di accesso al mercato nord-americano da parte delle aziende non di proprietà USA permangono, come già descritto nella precedente Relazione dell'MSE.

Da tempo infatti, la competizione negli Stati Uniti è di notevole complessità a motivo di una serie di regole restrittive, tra le quali si citano:

- il *Buy American Act* (BAA, 1933) il quale prevede che un prodotto debba essere fabbricato per più del 50% in US per essere considerato “*made in USA*” ai fini del *procurement* da parte del governo (il Presidente degli Stati Uniti può autorizzare, a certe condizioni, delle deroghe al BAA)
- il *Berry Amendment* (1941) che richiede che il DoD, in fase di *procurement*, dia preferenza a prodotti domestici, cioè prodotti al 100% in US (anche in questo caso sono possibili deroghe a particolari condizioni).

Tuttavia occorre notare un atteggiamento di maggiore flessibilità da parte di Washington, soprattutto verso alcuni Paesi alleati con i quali sono state avviate *partnerships* industriali e dichiarazioni di intenti, mirate a facilitare gli scambi tecnologici e commerciali.

Ne sono testimonianza sia un allentamento dei vincoli all'export per diversi Paesi alleati tra i quali Francia, Germania, Spagna, Italia ma anche Egitto (*wayvers al Buy American Act*) sia i recenti ed importanti contratti aggiudicati da imprese europee (es. BAeSystems, EADS-Eurocopter, Finmeccanica), allorché la qualità dei sistemi di difesa europei sia stata giudicata tecnologicamente superiore all'offerta domestica.

L'industria italiana si è adeguata alle modalità di acquisizione volute dal Governo statunitense [analogamente a britannici, spagnoli e francesi], tramite:

- la costituzione di *joint ventures* con i *prime contractors* americani;
- il coinvolgimento nei propri programmi di numerose PMI statunitensi per ottenere l'appoggio delle amministrazioni locali;
- il consistente investimento negli Stati Uniti in insediamenti produttivi;
- il proporsi non come semplice fornitore, ma accettando il rischio di costituire delle *partnerships* per massimizzare i ritorni e per poter partecipare con più efficacia al trasferimento tecnologico.

Una panoramica dei risultati conseguiti dal maggior operatore nazionale viene rappresentata di seguito con i principali contratti realizzati negli Stati Uniti:

- Elicottero US101 per la flotta del Presidente con Lockheed Martin e Bell;
- Aereo da trasporto tattico C-27J per US Army e US National Guard con Boeing e L-3;
- Elicotteri A109/119 e AW139 per impieghi civili e di sicurezza;
- Fornitura equipaggiamenti EW e optronici a Northrop Grumman, Lockheed Martin e Raytheon;
- Fornitura radar di sorveglianza Sea spray per la US Coast Guard;
- Sistemi di sorveglianza acustica per impieghi di superficie.