

Codice di Condotta UE: Esportazione Armamenti 2008 *

Totale UE (Miliardi €)		di cui intra UE	di cui in Nord America
Valore Licenze	27,1	2,13	2,87
Valore Consegne *	10,38	0,85	0,54

*non considerati i dati della Gran Bretagna, non forniti dal Governo

Una corretta valutazione del valore delle **esportazioni militari europee**, che includa anche il Regno Unito (ordini e consegne rispettivamente per 13,5 e 7,6 miliardi di € al cambio di 1,4 £/€), porta ai seguenti valori: **ordini per circa 40 miliardi di € e consegne per circa 18 miliardi di €.**

Un'analisi per Paese - che integri i dati del Codice di Condotta UE con quelli del governo britannico - vede, facendo riferimento alle consegne, in primo piano la Gran Bretagna seguita dalla Francia e successivamente a distanza da 5 Paesi con esportazioni quasi equivalenti a livello di 1 miliardo di €.

UE: Paesi esportatori di materiali d'armamento (consegne 2008)

Gran Bretagna	41,7%
Francia	26,7%
Germania	7,2%
Italia	7,8%
Paesi Bassi	5,6%
Spagna	5,6%
Svezia	5,6%

Nel quadro transatlantico, l'**interscambio di prodotti per la difesa tra gli Stati Uniti e i Paesi europei** si mantiene su livelli sostenuti e in leggera crescita. Il volume complessivo si situa intorno a 14 miliardi di \$, con il tradizionale sbilanciamento del cosiddetto "two-way street" in netto favore degli Stati Uniti d'America con un rapporto di 84:16, peraltro migliorato per gli europei rispetto al rapporto di 88:12 del 2003, dovuto all'aumento delle esportazioni del Regno Unito e della Francia verso gli Stati Uniti d'America.

U.S. Military Export to European Countries Year 2003- Year 2007 (Mil.\$)	2003	2007	U.S. Military Import from European Countries Year 2003- Year 2007 (Mil.\$)	2003	2007
In thousands of dollars					
United Kingdom	810.934	1.426.14	United Kingdom	375.35	966.65
Germany	412.27	498.395	Germany	163.61	208.76
France	1125.04	1052.94	France	99.16	207.76
Spain	1.107.56	1006.06	Spain	21.62	47.17
Italy	254.80	549.93	Italy	41.36	86.99
Sweden	881.88	897.85	Sweden	18.21	56.83
Portugal	1.059.26	510.36	Portugal	1.537	3.470
Netherlands	752.25	1.031.55	Netherlands	72.35	90.28
Luxembourg	121.31	100.806	Luxembourg	27	4.04
Greece	512.72	794.14	Greece	16.125	21.403
Ireland	962.93	1529.78	Ireland	1.859	2.987
Finland	550.234	56.85	Finland	2.362	2.142
Denmark	651.93	172.48	Denmark	10.53	29.77
Austria	1843.76	1862.96	Austria	555.13	401.7
Belgium	84.44	96.67	Belgium	38.96	81.40
TOTAL	11.131.32	11.586.91	TOTAL	1.445.16	2.211.35

Estrapolazione da census.gov-foreign trade statistics

I PRINCIPALI ATTORI NELL'ESPORTAZIONE DI ARMAMENTI**STATI UNITI D'AMERICA**

Gli Stati Uniti si confermano come il primo produttore e esportatore mondiale nel comparto dei materiali per le esigenze della difesa allargata.

I dati pubblicati del Governo statunitense indicano per il 2007 un volume di consegne per 13 miliardi di \$ e un volume di ordini per 25 miliardi di \$ (17 nell'anno precedente). Sia nelle consegne sia negli ordini la quota degli Stati Uniti d'America copre oltre il 40% del mercato mondiale.

Le stime per il 2008 indicano che le esportazioni dei prodotti aerospaziali militari – velivoli da difesa, velivoli da trasporto ed elicotteri – abbiano rappresentato circa il 15% delle vendite totali del settore (collocatesi su un livello di 68 miliardi di \$).

Complessivamente, considerando un quadro più globale allargato all'aerospazio civile, dato che le tecnologie duali e le sinergie tra civile e militare sono promosse dal Governo, l'AIA (Aerospace Industry Association) specifica che le esportazioni statunitensi di prodotti aerospaziali (civili e militari) hanno raggiunto nel 2008 i 99 miliardi di \$, con un saldo commerciale positivo di 56 miliardi.

Tra i fattori che hanno favorito maggiormente l'export degli Stati Uniti sono da citare la supremazia tecnologica nelle specifiche aree, i benefici derivanti dalle lunghe serie produttive rese possibili dall'ampia domanda interna e anche il relativo deprezzamento del dollaro che ha reso più convenienti i prodotti statunitensi per gli acquirenti esteri.

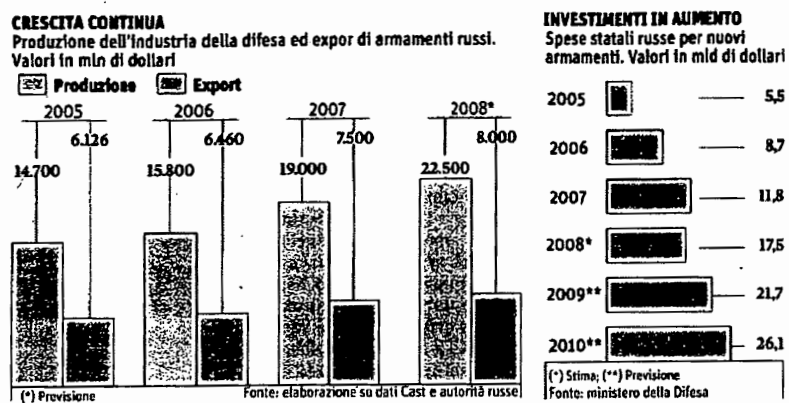
RUSSIA

Mentre durante gli anni Novanta le esportazioni di materiali d'armamento della Russia si limitavano a 3-4 miliardi di \$, da una decina d'anni la Russia è tornata ad essere uno dei principali protagonisti mondiali. Il rilancio del comparto industriale della difesa si inquadra infatti in una politica volta ad riposizionare il rango mondiale del Paese utilizzando come leve l'energia e la difesa.

Nel 2007 la Russia ha esportato materiali per la difesa per un valore 7,5 miliardi di \$; le esportazioni sono salite nel 2008 a 8 miliardi di \$ (anche se l'aumento è dovuto essenzialmente alla svalutazione del dollaro rispetto al rublo). La maggior parte delle vendite è realizzata tramite l'agenzia statale per l'export Oboronexport.

Con un portafoglio di ordini esteri stimato tra 24 e 32 miliardi di \$, l'industria russa della difesa, oggi strutturata in holding settoriali e specializzate, offre sul mercato prodotti molto avanzati dell'ultima generazione, in particolare velivoli da combattimento Sukhoj Flanker e Mikoyan, e sistemi elettronici dei gruppi Almaz-Antej e Irkut, che hanno dimostrato di competere alla pari con gli equipaggiamenti occidentali. Tuttavia permangono difficoltà legate alla qualità, all'efficienza e alle performances economico-finanziarie che rendono non facile la gestione delle commesse (importanti commesse sono state cancellate in Algeria e Norvegia).

Principali clienti degli equipaggiamenti russi sono soprattutto Cina (i cui elevati acquisti possono trasformare la bilancia strategica nella regione Asia-Pacifico-India) e India, l'Indonesia e ora anche il Venezuela, con accordi che prevedono anche la concessione di produzioni su licenza.



Estratto dal Sole24Ore

CINA

La Cina, tradizionalmente grande importatore di prodotti per la difesa in gran parte di origine russa (continua a registrare su questo mercato un deficit commerciale di oltre 4 miliardi di \$ tra il 2000 e il 2007), sta sviluppando con costanza una crescente presenza come esportatore, in attuazione di una strategia di ampio respiro intesa a rafforzare il ruolo di Pechino come potenza con proiezione regionale.

Nel 2007 la Cina si è posizionata per gli ordini, secondo il SIPRI, al 4° posto tra i principali Paesi fornitori con un volume di ordini pari a 3,8 miliardi di \$.

La principale area di riferimento rimane l'Asia che copre i 2/3 del business cinese. Il portafoglio dei clienti resta ancora legato alla tradizionale area di influenza, ma la capacità cinese di maggiore presenza sul mercato e la capacità industriale di riprodurre le tecnologie estere, consente oggi di disporre di una tipologia "indigenizzata" di prodotti riprogettati o derivati, dai missili ai velivoli, con un crescente livello di sofisticazione tale da rappresentare un deterrente militare di tutto rilievo.

REGNO UNITO

Secondo l'**UK Trade & Investment's Defence and Security Organisation** (UKTI DSO) nel 2007 il Regno Unito ha registrato - nel comparto delle esportazioni di materiali d'armamento - una cifra record di ordini per oltre 9 miliardi di sterline, e un giro d'affari di circa 5,5 miliardi di sterline.

Secondo il **Ministro per il Commercio e gli Investimenti** il Paese ha un'industria della difesa di prim'ordine che raccoglie le eccellenze tecnologiche di diverse aziende. L'industria britannica, che beneficia del più ampio budget della difesa in Europa, e possiede numerose aree di eccellenza tecnologica, oltre a svolgere un ruolo chiave come fornitore di beni e servizi per le Forze Armate inglesi, realizza spill-over verso il settore civile e crea posti di lavoro altamente qualificati in diverse regioni del Paese.

I principali mercati clienti dei prodotti "made in UK" si riconfermano il Medio Oriente (Arabia Saudita) e gli USA. Si ricordano alcune commesse di rilievo quali gli ordini di Eurofighter in Arabia Saudita e dei pattugliatori offshore in Oman e a Trinidad & Tobago.

UK DEFENCE STATISTICS: Estimates of Total Export Deliveries & Orders: Defence Equipment & Services									
Current Prices (£ million)									
year	1996	1997	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Estimated Total Export deliveries: Equipment & Services	4723	6684	4216	4120	4545	5162	4527	4697	5474
of which Current Prices (£ million)									
Identified Defence Equipment Exports	2076	3359	1533	942	992	1391	1391	1358	2070
Estimates of Additional	2647	3325	2683	3178	3553	3771	3136	3339	3404
year	1996	1997	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Identified Export Orders for Defence Equipment and Services (1)	4970	6540	4160	5041	4882	4546	3989	6527	9651
Split by Equipment Type									
Air Sector	3456	3193	3245	3553	3526	3199	2491	4133	7525
Land Sector	535	656	341	509	303	475	584	670	762
Sea Sector	71	368	50	464	252	209	369	280	1017
Not Specified	908	1223	524	515	801	663	546	444	347
Source: UKTI Defence and Security Organisation									
(1) Figures for Export orders are taken from the UKTI DSO survey of known Defence Contractors.									
(2) The large increase in the 2007 export orders figures can be to a large order from Saudi Arabia for Typhoon aircraft (valued initially at £ 4.4 billion) and orders from Oman and Trinidad and Tobago for offshore patrol vessels.									

L'edizione 2008 della tabella è l'ultima del "compendium" annuale UK Defence Statistics, a seguito della recente decisione del Ministero della Difesa di terminare il servizio informativo sulle consegne di equipaggiamenti militari per l'export, in quanto non potrà più essere assicurata la credibilità dei dati per difficoltà tecniche dovute a modifiche di regole doganali. Verrà comunque assicurata una parziale trasparenza relativa a obblighi internazionali (ONU, UE, UKTI) relativamente agli ordini.

FRANCIA

Nel 2007, la Francia ha segnato consegne all'estero di materiali d'armamento per 4,8 miliardi di €, conseguendo nello specifico comparto un saldo "militare" positivo di 3,7 miliardi di € (**le esportazioni militari hanno così contribuito a riequilibrare il deficit commerciale francese**). La Francia si è così classificata al 4° posto mondiale come esportatore dopo USA, Regno Unito e Russia.

Nel 2008 la Francia ha migliorato la propria posizione, superando l'obiettivo posto dal Governo di 6 miliardi di € di ordini, realizzando esportazioni per 6,3 miliardi in significativo aumento rispetto ai 5,6 dell'anno precedente. Secondo il Ministero della Difesa, l'obiettivo prefissato è di 7 miliardi per il 2009 e di 10 miliardi per il 2012, recuperando così il gap con la Gran Bretagna.

La maggioranza delle esportazioni della difesa sono realizzate da Thales, DCNS, EADS (Eurocopter e MBDA), Nexter, Dassault Aviation.

I risultati della Francia - che concretizzano una ripresa rispetto alla flessione degli anni 2004-2005 - sono in larga misura dovuti al continuo sostegno politico del Governo alla propria industria sui mercati internazionali (la volontà di tale sostegno è stato affermato dal Ministro della Difesa H. Morin): il Governo francese in effetti ha avviato la ristrutturazione del dispositivo di sostegno all'export, partendo dal Rapporto Fromion, focalizzato sulla semplificazione delle procedure d'autorizzazione, sulla creazione di un comitato interministeriale, e sul supporto alle PMI. In particolare, la riforma delle procedure per l'export ha mostrato la sua efficacia con il dimezzamento delle tempistiche da 80 a 40 giorni, e ritardi relativi ad appena il 7% delle richieste.

Un significativo dinamismo emerge con campagne promozionali - che interessano sia velivoli Rafale che unità navali di superficie e subacquee e sistemi elettronici per la sicurezza dei confini - in Paesi potenziali clienti quali, a mero titolo di esempio Grecia, Libia, UAE, Brasile, India, Svizzera, e più recentemente gli Stati Uniti d'America con forniture di elicotteri.

GERMANIA

Secondo la Relazione sulle esportazioni di armi per il 2007 del Governo tedesco, sono stati registrati elevati tassi di crescita degli ordini, che sono passati da 7,7 a 8,6 miliardi di € nel biennio 2006-2007. In particolare si è ampliato il numero delle licenze per la componentistica il cui valore in due anni è salito da 2 a 5 miliardi di €. Risulta opportuno rilevare che il documento in oggetto fa riferimento al numero di licenze all'esportazione e non alle consegne effettive, un approccio sul quale la Unione Europea ha sollevato critiche. Le informazioni disponibili sulle consegne si riferiscono ai prodotti finali, il cui valore rispetto allo scorso anno è diminuito a 1,1 miliardi €. Ma anche questa informazione appare marginalmente significativa, in quanto esclude i trasferimenti

degli equipaggiamenti delle forze armate a Governi esteri, come ad es. i carri Leopard della Bundeswehr per Turchia, Grecia, Cile e Singapore.

SVEZIA

Tradizionale fornitore di una panopia di sistemi della difesa all'avanguardia e di concezione originale - velivoli da difesa Saab, elettronica da difesa, sistemi missilistici e navali, blindati e munizionamento - con un comparto industriale caratterizzato da un peso relativo rispetto all'economia nazionale molto più importante di quello di altri Paesi, la Svezia nel 2008 ha aumentato del 20% le consegne di equipaggiamenti militari all'estero (1,1 miliardi di € rispetto ai 910 milioni dell'anno precedente). L'87% delle esportazioni svedesi si sono concentrate in Europa, Stati Uniti e Australia.

Si tratta di informazioni recentemente divulgate dal *Inspectorate of Strategic Products (ISP)*.

Se la tradizionale posizione di Paese neutrale nel passato ha di fatto limitato le vendite solo ad altri Paesi neutrali, oggi si registra una crescente richiesta di sistemi svedesi da parte di paesi di recente ingresso nella NATO e di paesi come Pakistan, Tailandia e Singapore, interessati a diversificare le fonti di approvvigionamento per motivi di equidistanza politica con le "grandi potenze".

SPAGNA

Le esportazioni militari spagnole hanno segnato una costante e graduale ripresa a partire dagli anni Novanta. Con riferimento ai dati forniti dal SIPRI 2008, la Spagna si posiziona all'ottavo posto mondiale per le esportazioni di armamenti, con un valore complessivo per il 2007 di circa 900 milioni di €. Il contratto principale ha riguardato le fregate per la Norvegia (258 milioni di € pari al 28% del totale delle esportazioni per quell'anno).

Il 35% del totale delle esportazioni di difesa spagnole sono destinate a Paesi europei (circa la metà riguardano componenti relativi ai programmi di cooperazione europea, compreso l'Eurofighter). Un altro terzo delle esportazioni è destinato ai Paesi in via di sviluppo. (*informe 2008 Exportaciones Espanolas de Material de Defensa 1998-2007*).

ISRAELE

Le vendite di armamenti hanno totalizzato 4 miliardi di \$ nel 2007, dando modo ad Israele di posizionarsi nel novero dei principali fornitori mondiali della difesa. Nello specifico si è registrato un incremento delle vendite verso Stati Uniti d'America, India ed Europa, relativi a sistemi e componenti ad alta sofisticazione tecnologica, quali avionica, radar di allarme, artiglierie, velivoli non pilotati, missili ed equipaggiamenti spaziali.

COREA DEL SUD

La Corea del Sud ha venduto all'estero nel 2008 oltre un miliardo di \$ in prodotti della difesa, con un incremento del 22% rispetto agli 850 milioni di \$ del precedente anno. Secondo il *Defense Acquisition Program Administration (DAPA)* è il miglior risultato da quando, nel 1975, il Paese ha iniziato ad esportare materiale di difesa, considerando anche la flessione dell'economia mondiale.

La vendita di sistemi di armamento avanzati quali mezzi semoventi d'artiglieria, velivoli e navi, costituisce un sorprendente cambiamento rispetto alle esportazioni precedenti costituite da munizioni e componenti

Rilevante è l'aumento del numero dei paesi di destinazione, da 12 a 58; ai tradizionali acquirenti dell'area Medio-Orientale si sono aggiunti nuovi Paesi Africani come l'Egitto e dell'America Latina come il Perù.

La Corea del Sud nutre auspici grandi aspettative di accrescere il suo peso mondiale puntando su prodotti "indigeni" avanzati quali il carro armato KT e l'addestratore supersonico T-50 Golden Eagle.

LE PROSPETTIVE INCERTE DEL MERCATO DIFESA MONDIALE

Due fattori nuovi influenzeranno l'andamento del mercato della difesa mondiale: il tipo di modello di sviluppo che si delinerà – a livello globale – per l'uscita dell'economia mondiale da questa crisi epocale, la differente priorità nell'allocazione delle risorse pubbliche da parte della nuova Amministrazione statunitense.

Il precipitare della crisi depressiva dell'economia mondiale ha comunque avviato una revisione del postulato *integralista* che vedeva l'export di beni e servizi per la difesa come un'area aciclica e quindi tale da non risentire oltre misura dai cicli di contenimento della domanda e degli scambi commerciali mondiali.

E' umanamente comprensibile che l'entità del già acquisito portafoglio ordini delle imprese operanti nell'area della difesa e sicurezza, insieme con la prevedibile stabilità 2009 dei budget della difesa di grandi Paesi quali *in primis* gli Stati Uniti, l'India e tutti i Paesi del Vicino Oriente, unitamente alla priorità data da molti Governi alla sicurezza, possano alimentare nel breve termine un errato apprezzamento sugli effetti depressivi della riduzione dei consumi [che per oltre il 50% costituiscono il P.I.L. dei Paesi del G8] su scala globale.

I segnali e i commenti degli analisti sono contrastanti a motivo delle incertezze sull'evoluzione della crisi internazionale del sistema creditizio:

- ① da una parte la necessità della sicurezza rimane molto elevata e in crescita, in particolare nelle zone conflittuali o dove è alta la minaccia terroristica, come nei sei Paesi del GCC (Gulf Cooperation Council) e in India dove a ragioni strategiche di influenza regionale si associa una domanda sostenuta, e in ulteriore crescita, di equipaggiamenti militari (70 miliardi di \$ nel Golfo previsti nel 2009 e 30 miliardi di \$ per la modernizzazione delle forze armate indiane) che beneficerà anche i produttori dei paesi acquirenti, supportati da cospicue disponibilità finanziarie;
- ② da un'altra parte i sintomi di cedimento dell'economia manifatturiera evidenziati dalla riduzione del prezzo del greggio e le incertezze sulle linee strategiche per una ripresa dell'economia mondiale indurranno – in una misura la cui ampiezza non è possibile determinare al momento – ad una maggiore prudenza negli investimenti pubblici per l'esigenza difesa giungendo a far riconsiderare le tempistiche di ammodernamento di mezza-vita e di riequipaggiamento.

In ogni caso i programmi pluriannuali già avviati, che sono prioritari e urgenti, dovrebbero almeno al momento essere considerati in una prospettiva di lungo termine che non incida significativamente sui volumi globali dei flussi di consegne programmati anche se è probabile li diluisca nel tempo.

La nuova Amministrazione di Washington, che si trova ad operare in un sistema economico che ha visto colpite tutte le maggiori istituzioni creditizie, da una parte ha mostrato interesse a una riforma delle regole ITAR (International Traffic in Arms Regulations) sul controllo delle esportazioni, al fine di eliminare i vincoli considerati di ostacolo alla competitività dell'industria americana, dall'altra dovrà gestire delicati trade-offs tra le esigenze della sicurezza nazionale e il salvataggio dell'economia. In particolare, all'interno di un bilancio della difesa prevedibilmente stabile, il riequilibrio delle priorità strategiche porterà ad una rivisitazione dei maggiori programmi in essere o pianificati. Il tema della gestione di programmi con la difesa dei posti di lavoro (il programma F-22 impegna 100.000 addetti) - tema emerso prepotentemente anche in Europa - diventa un riferimento primario nelle scelte governative, come dimostrato dal recente prolungamento della produzione dei velivoli da trasporto strategico C17.

ITALIA: IL BILANCIO DELL'EXPORT DI ARMAMENTI NEL 2008

Le autorizzazioni all'esportazione di beni e servizi della difesa nel corso del 2008 sono state 1509, con un incremento rispetto ai 1063 del 2007 e agli 822 del 2005.

Parimenti risulta in crescita il valore delle stesse autorizzazioni che sale dai 4431 milioni di € dell'anno precedente a 5769,6 milioni di € nel 2008. Come nel 2007, anche quest'anno i dati includono i programmi

intergovernativi che corrispondono a oltre il 40% del totale. E' comunque da ricordare che i valori citati fanno riferimento a consegne che hanno una proiezione pluriennale.

E' da sottolineare che - se i dati confermano un andamento positivo per il comparto industriale italiano - quest'ultimo, considerato nell'insieme del mercato mondiale, mantiene una incidenza limitata.

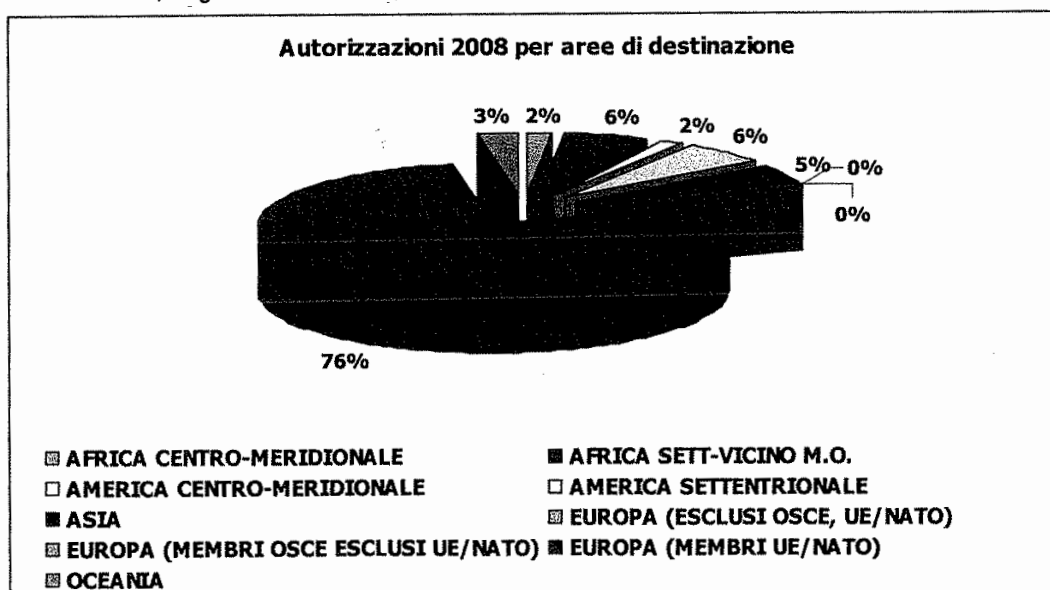
I dati relativi alle **esportazioni per azienda** riconfermano il ruolo leader del gruppo Finmeccanica che totalizza il 68 % del totale delle autorizzazioni per un valore complessivo di 3.925 milioni € (3.075 milioni nel precedente anno), di cui : Agusta SpA (2.064; 36%), MBDA Italia (635; 11%), Alenia Aeronautica (568; 10%), OTO Melara (215; 4%), Galileo Avionica (185; 3%), Selex Sistemi Integrati (106; 2%), Selex Communications (63; 1%), Alenia Aermacchi (46; 0,8%), WASS (35; 0,6%).

Oltre al gruppo Finmeccanica, altre importanti imprese hanno totalizzato esportazioni pari a 1644 milioni €, corrispondente al 28% del totale delle esportazioni autorizzate nel 2008. Le aziende di questo gruppo sono Elettronica SpA (378; 7%), Secondo Mona S.p.A. (254; 4%), Microtecnica (176; 3%), Consorzio Sigen (170; 3%), Fincantieri S.p.A. (163; 3%), Simmel Difesa (161; 3%), Iveco S.p.A. (115; 2%), Avio S.p.A. (94; 1,6%), Northrop Grumman S.p.A. (62; 1,1%), Rheinmetall Italia S.p.A. (37; 0,6%), IVECO Fiat S.p.A. (33; 0,6%).

Un terzo gruppo di aziende, circa 50, essenzialmente piccole e medie imprese tra le quali si segnalano O.M.A., Piaggio Aero Industries, Fiocchi, Calzoni, S.E.I., E.M.A., SICAMB, hanno conseguito complessivamente autorizzazioni pari a circa 200 milioni €, pari a quasi il 4% del totale, con singole quote inferiori a 0,5%.

Relativamente ai **mercati di destinazione** (vedasi grafico seguente) si nota che il 76% delle autorizzazioni (in valore) fanno riferimento a Paesi europei membri della UE o della NATO; i principali clienti in quest'area risultano la Francia con 1,1 miliardi di €, la Turchia (1 miliardo), il Regno Unito (853 milioni) e la Germania (783); si sottolinea che in questo ambito sono incluse le esportazioni relative al programma Eurofighter pari a 875 milioni di €.

Al di fuori dell'Europa, le principali aree geografiche di sbocco dei prodotti italiani risultano l'Africa Settentrionale e Medio Orientale con 345 milioni di € (6%) e il Nord America con 340 milioni (6%), segue l'Asia con 260 milioni (5%). Tra i principali clienti si segnalano gli USA con 332 milioni, l'India con 172 milioni, la Libia con 93 milioni, l'Algeria con 77 milioni, il Brasile con 45 milioni.



Le principali **macro aree** che caratterizzano l'insieme delle esportazioni nazionali sono

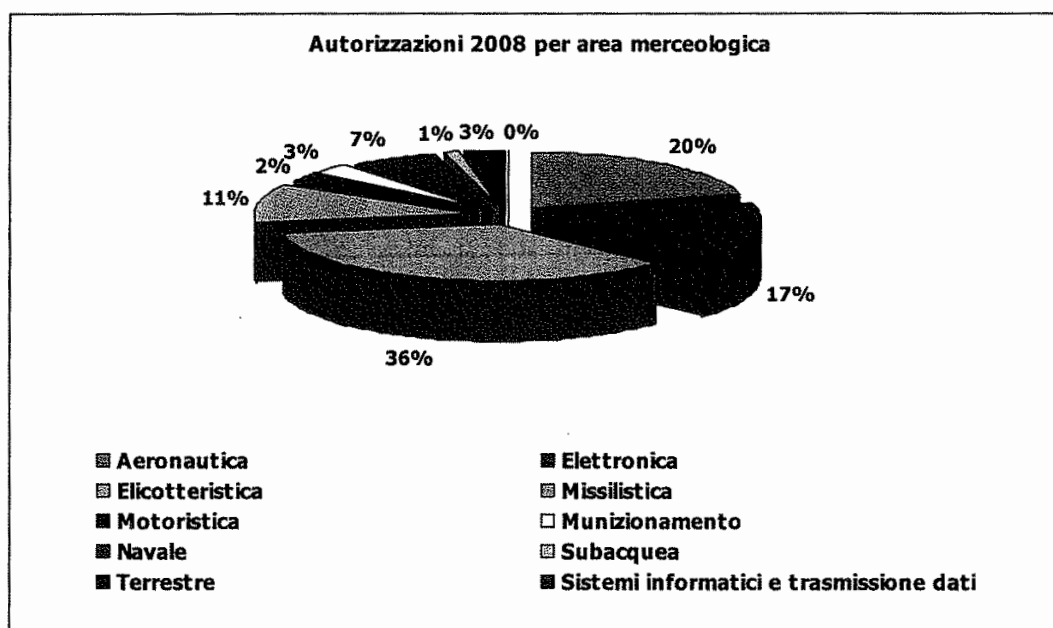
- . i sistemi elettronici e d'arma per la difesa (con una quota del 44%), che hanno registrato uno spettro di ordini che copre l'ampia gamma di sistemi, piattaforme e sensori realizzati dalle industrie nazionali, dalle unità navali ai sistemi radar, ai sistemi avionici e di guerra elettronica, alla missilistica (SAMP/T con 413 milioni) e all'artiglieria, alle torrette per i mezzi terrestri alla subacquea.
- . l'elicotteristica (quota del 36%), ove si notano il programma nazionale AgustaWestland A129 International per la difesa turca (1023 milioni), il programma in cooperazione europea NH90 (743 milioni), il programma EH101/VH71;
- . l'aeronautica (circa un quinto) per la quale si fa riferimento a diversi programmi: il velivolo europeo da difesa aerea Eurofighter (875 milioni), il velivolo da trasporto tattico di Alenia Aeronautica C27J e il velivolo da pattugliamento marittimo ATR, e il dimostratore tecnologico europeo Neuron relativo a un velivolo non pilotato di nuova generazione.

In merito alla ripartizione per settori merceologici delle operazioni ex art. 5 legge 185/1990 si forniscono poi in dettaglio le seguenti evidenze:

- **Elicotteristica**. Le esportazioni per il comparto hanno superato il livello di 2 miliardi di €, corrispondente al 36% del totale delle esportazioni nazionali. Di particolare rilievo risultano i contratti di fornitura di AgustaWestland con la Turchia (A129 International) e il programma in collaborazione europea NH90. Sono proseguite le vendite della gamma di elicotteri e relativi ricambi della azienda, quali l'EH101 sia con gli Stati Uniti nella versione VH71 sia in versione utility e soccorso per Danimarca e Algeria, A109 per la Libia, AB/AW139 per Regno Unito ed Estonia.
- **Aeronautica**. Il 20% delle esportazioni, circa 1200 milioni di €, concerne velivoli ad ala fissa realizzati da Alenia Aeronautica e Aermacchi. Significative risultano le commesse per il velivolo Eurofighter nell'ambito della più importante collaborazione aeronautica militare europea e il supporto logistico per il Tornado, mentre i velivoli proprietari hanno ottenuto diversi ordinativi. In particolare il trasporto tattico C27J negli USA, il pattugliatore marittimo ATR42 MP in Nigeria e Libia, il dimostratore europeo per un velivolo non pilotato Neuron in fase di sviluppo. Sono proseguite le commesse di equipaggiamenti in particolare da parte di Secondo Mona e Microtecnica, di sistemi di navigazione di Northrop Grumman Italia, di logistica per la gamma di addestratori dell'Aermacchi.
- **Elettronica**. Il 2008 ha visto riconfermarsi il trend crescente con esportazioni che hanno raggiunto i 956 milioni € (16.6%). Circa il 90% del totale esportazioni del settore elettronico è stato realizzato per il 2008 dalle seguenti aziende: Elettronica spa, Galileo Avionica, Consorzio Sigen, Selex Sistemi Integrati, Selex Communications. Tra i principali contratti relativi all'ampio spettro di sistemi e apparati elettronici realizzati in Italia, si citano a titolo indicativo, sistemi avionici, guerra elettronica e apparati di comunicazione e identificazione per Eurofighter (in particolare sistema DASS), NH90, EH101; sensori FLIR e computer per il controllo del volo; sistemi e apparati radar (RAT312 D/L per l'Austria, ATCR33S per India e Pakistan; sistemi di comando e controllo per il Belgio.
- **Sistemi terrestri**. Sono state registrate vendite per oltre 180 milioni € pari al 3% del totale. Si segnalano la ricambistica per il blindato Centauro del consorzio IVECO-OTO, diversi veicoli e autocarri protetti IVECO, torrette OTO Melara Hitfist 25/30 mm per blindati.
- **Sistemi Navali**. Le esportazioni del comparto navale, caratterizzate da forte ciclicità, hanno raggiunto i 388 milioni € (pari al 6.7% del totale delle esportazioni). Sono state registrate vendite in particolare da OTO Melara e Fincantieri Cantieri Navali Italiana. OTO Melara ha continuato la vendita di complessi d'artiglieria navale e relativa ricambistica, in particolare il 76/62 Compatto per diverse marine. Fincantieri ha ottenuto un ordinativo

relativo ad una unità logistica classe Etna per la Grecia, oltre a diversi contratti per ricambistica e addestramento per diverse marine militari come il Kenia ed eliche per la Spagna.

- **Motoristica.** Le esportazioni sono ammontate a un totale di 106 milioni raggiungendo l'1.9% del totale. La società AVIO, leader del settore, ha concluso contratti per i motori EJ200 per i clienti del velivolo Eurofighter, con gli USA per materiali e componenti relativi ai motori dei nuovi velivoli da difesa F-35 Joint Strike Fighter (motore F136) e le scatole d'ingranaggi per il motore F119 relativo all'F-22 Raptor, Con la Francia una importante commessa è relativa a moduli propulsivi per unità navali. La società EMA prosegue le attività relative alle palette H/LPTB per diverse tipologie di propulsori: MTR390, Pegasus, Adour.
- **Munizionamento.** Nel 2008 le esportazioni di questo settore sono più che raddoppiate totalizzando 198 milioni di € ovvero il 3.4% del totale. Nel 2007 le stesse avevano totalizzato 81 milioni €. Simmel Difesa ha registrato ordini dalla NATO, Regno Unito e Kuwait, mentre gli ordini di Fiocchi Munizioni sono relativi a Paesi NATO.
- **Sistemi Subacquei.** Il settore ha registrato contratti di export del valore di 53 milioni ovvero l'1% del totale. La WASS ha ottenuto commesse nel campo dei siluri da parte di Australia ed Emirati Arabi. Riva Calzoni ha venduto sistemi modulari per la sensoristica negli Stati Uniti.
- **Missilistica.** Nel contesto di esportazioni complessive per 635 milioni €, ovvero l'11% del totale, la società MBDA Italia ha concluso importanti contratti con i partners di Francia, Regno Unito e Germania relativi a SAMP/T, lanciatore verticale per missile ASTER, PAAMS e IRIS-T, SCALP Storm Shadow.



Una peculiarità della industria italiana della difesa - specie del gruppo Finmeccanica ma anche di Fincantieri - negli ultimissimi anni è data dal fenomeno dell' "impiantazione" - oltre che nel Regno Unito - anche negli Stati Uniti d'America, dove la proprietà italiana con l'acquisizione della DRS Technologies e del cantiere Manitowoc, ha assunto il controllo di oltre 20.000 posizioni lavorative. Ciò ha comportato un incremento di capacità manifatturiere e di portafoglio prodotti, in una strategia di presenza industriale sul territorio, quale elemento fondamentale per accedere al grande mercato della difesa USA.

Parallelamente l'industria italiana ha assunto negli Stati Uniti un ruolo di prime contractor di sistemi integrati (piattaforme e sistemi italiani VH71 e C27J) e fornitore privilegiato di grandi sistemi americani (ad esempio i programmi JSF e Littoral Combat Ships): si sta in tale modo materialmente ampliando la dimensione e la presenza italiana all'interno del mercato statunitense.

E' necessario precisare che le aziende high-tech anglo-sassoni attratte nella sfera proprietaria italiana detengono tecnologie e capacità produttive di filiera che i Governi dei Paesi nelle quali operano intendono mantenere sotto controllo (ad es. imponendo proxy-boards od altre forme di controllo) e ciò da ragione dell'elevato numero di addetti non italiani ivi occupati.

E' d'altronde da non trascurare che solo con una equilibrata gestione di tali politiche è possibile avviare e mantenere in moto una spirale virtuosa che, nel medio periodo, arricchisca il nostro patrimonio tecnologico nazionale nel settore di specializzazione relativo alla progettazione e realizzazione di sistemi complessi.

QUALE FUTURO?

L'economia mondiale ha conosciuto nel 2008 un vero sconvolgimento: la crisi del sistema creditizio statunitense di ampiezza ed intensità non comparabile ha progressivamente travolto l'intero settore occidentale del credito, ingolfato di junk bonds e tossic bonds, per estendersi poi all'economia reale ed al settore manifatturiero.

Il tradizionale andamento delle crisi recessive, che vede il settore high-tech "militare" in quanto aciclico prosperare nelle fasi recessive, non si è riprodotto in questa situazione che è di "depressione" dell'intero sistema economico.

Molte imprese del settore della difesa hanno iniziato a **posizionarsi** in anticipo **per agire in un ciclo economico depresso**. In sintesi puntano ad articolare un'offerta in grado di risultare redditiva anche se la "domanda di difesa" avesse a diluirsi su un arco temporale più ampio. Ne sono un esempio le offerte di pacchetti integrati di sistemi e servizi, spinti dagli avanzamenti nell'elettronica della difesa, in grado di soddisfare le esigenze sempre più sentite di interoperabilità sugli scenari operativi, di logistica integrata su tutto il ciclo di vita del prodotto.

Inoltre si è ancor più diffusa la **suddivisione del rischio di impresa fra soggetti di differenti Paesi**, con:

- ① propensione a concludere accordi di partnership industriale avallati e garantiti da MoU tra i Governi (superata la fase della tradizionale ripartizione Est-Ovest tra Paesi alleati si realizzano oggi alleanze inedite : si vedano i recenti accordi tra Italia e UAE, tra Francia e USA con India),
- ② accordi industriali funzionali a soddisfare sia richieste di offset, sia la volontà di ingresso sulla scena mondiale di nuovi Paesi "ricchi" o situati in aree strategiche chiave (per flussi commerciali e per instabilità delle aree),
- ③ accordi industriali con Paesi le cui strategie di sviluppo prevedono la realizzazione di capacità manifatturiere locali nel comparto aerospaziale e della difesa.

Il sistema industriale mondiale che uscirà dalla presente crisi epocale non potrà poggiarsi su quei postulati che 'hanno retto nei quasi sessantanni dalla fine della seconda guerra mondiale. La fiducia acritica nelle capacità autoregolatrici del mercato dovrà essere riletta aprendo ad un crescente livello di indirizzo, non di diretta partecipazione, del soggetto pubblico: indirizzo che diventa cogente per l'impossibilità di fruire di benefici – non solo monetari ma anche ambientali (economie di scala e distretti industriali) – da parte di quei soggetti che non vorranno adeguarsi ai quadri di indirizzo pubblici.

In particolare per la Ricerca & Sviluppo dovranno essere gli Stati ad individuare quelle filiere tecnologiche o quelle nicchie di eccellenza di cui il Paese intende avere il controllo **in house** onde prevenire quella dipendenza da fonti di approvvigionamento estero che, oltre un certo livello vanifica ogni possibilità per lo Stato di tutelare i propri interessi essenziali di sicurezza nazionale.

Fondamentale, in quest'ottica, è che lo Stato – *specie nell'Unione Europea dove le singole realtà nazionali hanno così spiccate individualità da **non** essere riconducibili nel breve-medio periodo ad un effettivo crogiolo* – intervenga con apposite misure di stimolo ed indirizzo che tutelino e rilancino il patrimonio nazionale di tecnologie nella ricerca e nei processi manifatturieri cogliendo l'occasione – oltre che favorire il mantenimento dei livelli occupazionali – di non disperdere nuclei di capacità umana di lenta e complessa costituzione.

PAGINA BIANCA