

Ministero dell'Economia e delle Finanze

Temporanee Importazioni per Aziende ()*

(*) Gli importi "autorizzati" sono riferiti esclusivamente al 2001, mentre gli importi "segnalati" sono riferiti ad operazioni autorizzate nel 2001 e negli anni precedenti.

(*) Gli importi sono espressi in euro.

PAGINA BIANCA

RIEPILOGO PER AZIENDA RELATIVO AL PERIODO: 2001

MINISTERO DELL' ECONOMIA E DELLE FINANZE

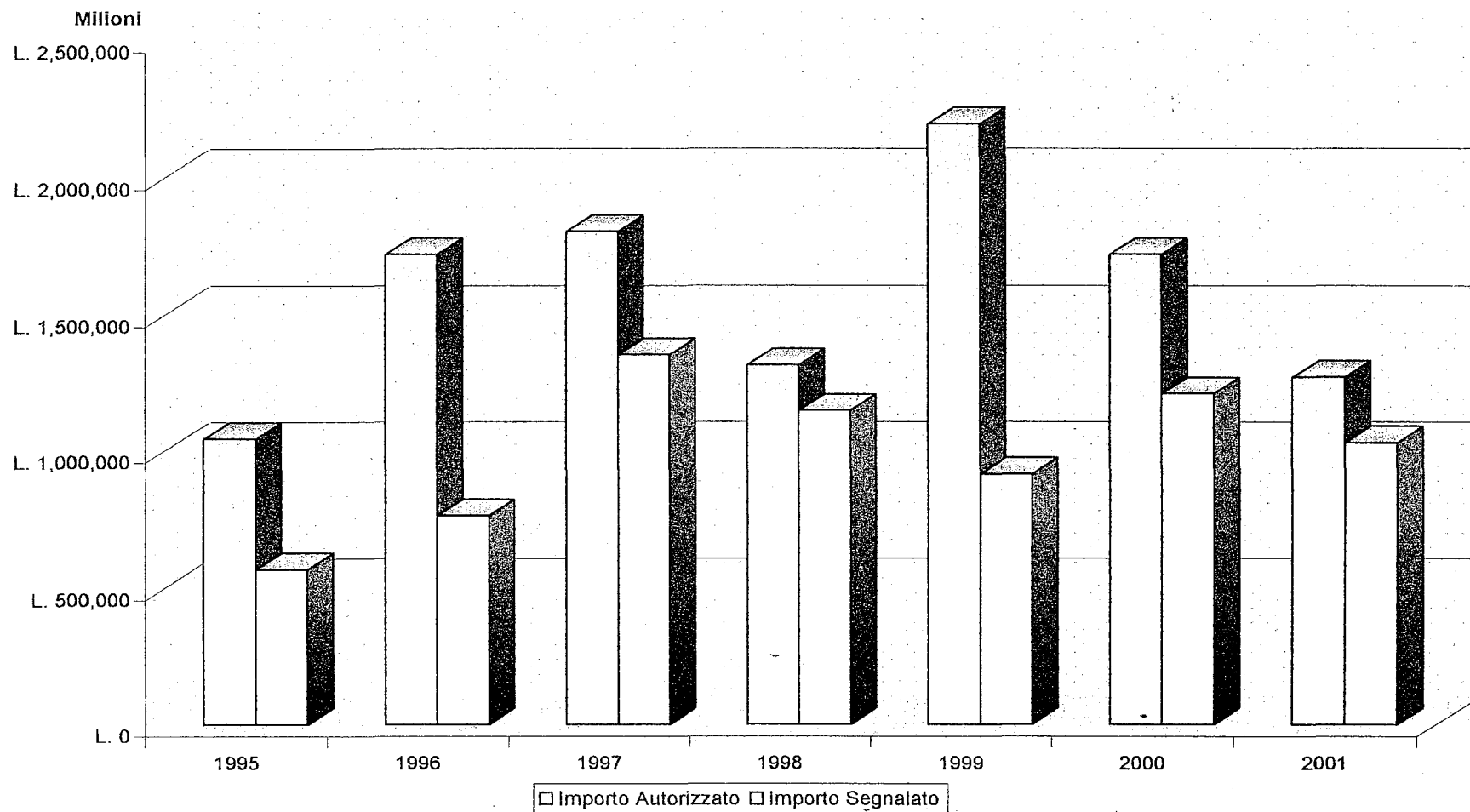
DIPARTIMENTO DEL TESORO-DIREZIONE III

Tipo Operazione: Importazioni Temporanee

<u>Azienda</u>	<u>N. Autorizzazioni</u>	<u>Importi Autorizzati</u>	<u>% sul totale Importi Autorizzati</u>	<u>Importi Segnalati</u>
A. MARCONI SYST	23	30,757,670.78	73.665%	3,812,810.45
AERMACCHI	1	1,117,513.05	2.676%	178,115.94
CALZONI S.p.A.	7	2,192,194.38	5.250%	0.00
ELETTRONICA	17	1,051,944.08	2.519%	425,145.49
ELMER	4	1,829,878.18	4.383%	30,775.20
FIAT AVIO	2	455,500.56	1.091%	752,955.12
FINMEC-BMB	0	0.00	0.000%	4,747.20
FINMECCANICA	1 (*)	0.00	0.000%	0.00
FINMEC-OFG	1	58,091.68	0.139%	0.00
LABEN	1	15,602.16	0.037%	0.00
LITTON	1	1,032,913.80	2.474%	204,868.12
MARCONI MOBILE	2	1,122,290.40	2.688%	202,574.71
MICROTECNICA	2	100,187.50	0.240%	0.00
OFF. GALILEO	1	29,954.50	0.072%	0.00
SICAMB	1	71,016.69	0.170%	0.00
VITROCISSET	3	1,918,661.00	4.595%	0.00
TOTALE GENERALE	67	41,753,418.76	100.0%	5,611,992.23

(*) La presente autorizzazione, è stata rilasciata a fronte di operazioni accessorie, non presenti in questa tabella..

Ministero dell' Economia e delle Finanze
Dipartimento del Tesoro - Direzione III
Ammontare degli importi autorizzati e segnalati sulle forniture :1995 - 2001



Nota: Gli ammontari, si riferiscono alle seguenti tipologie di operazione: esportazioni, temporanee esportazioni, importazioni e temporanee importazioni.

Grafico - 1 -

Ministero dell' Economia e delle Finanze
 Dipartimento del Tesoro - Direzione III
 Ripartizione percentuale per Istituti di Credito degli importi autorizzati per le esportazioni: 2001 (TAB. S)

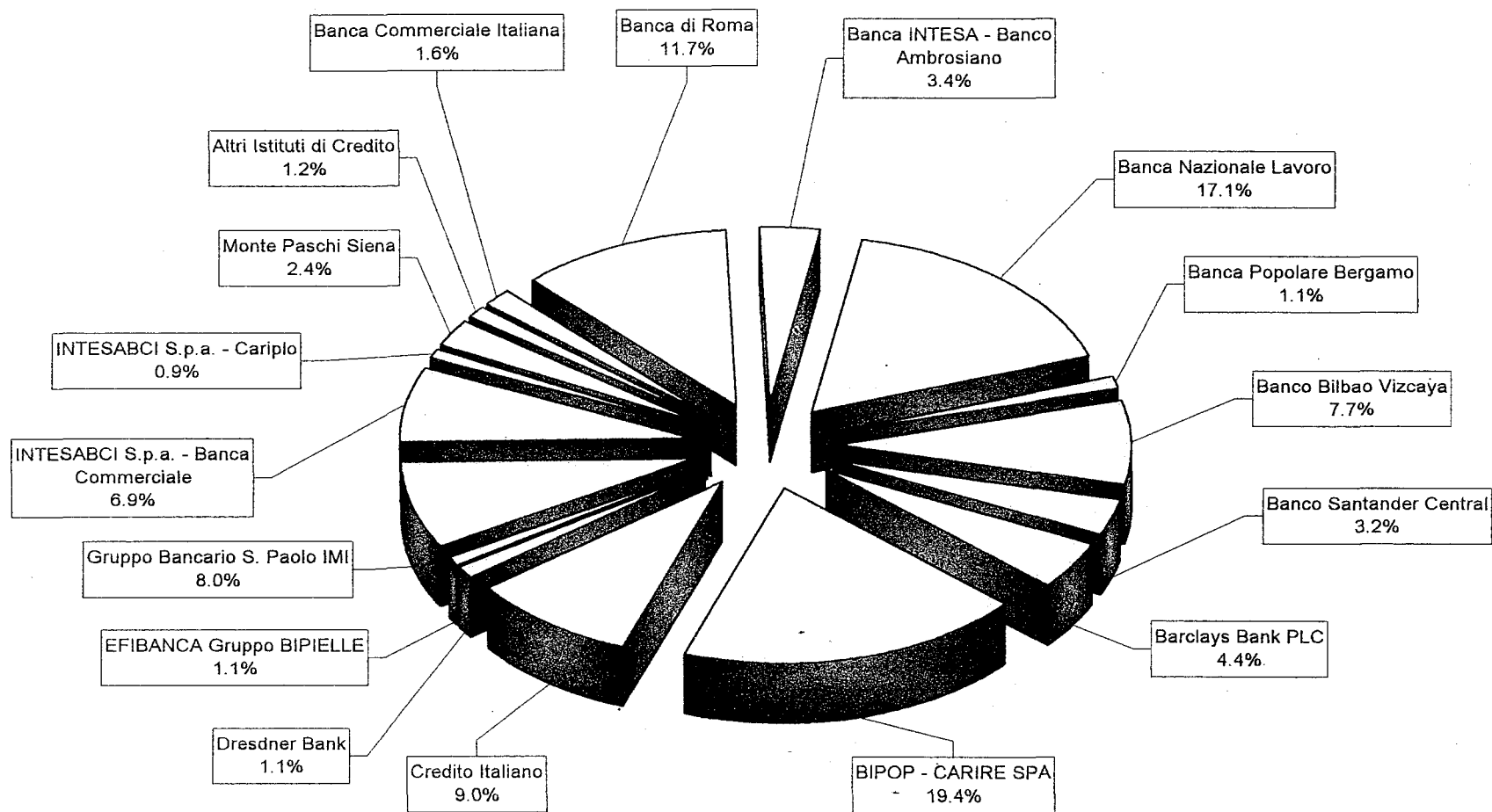


Grafico - 2 -

Ministero dell'Economia e delle Finanze
Dipartimento del Tesoro - Direzione III
Ripartizione in percentuale per aree geografiche degli importi autorizzati: 2001 (TAB. S1)

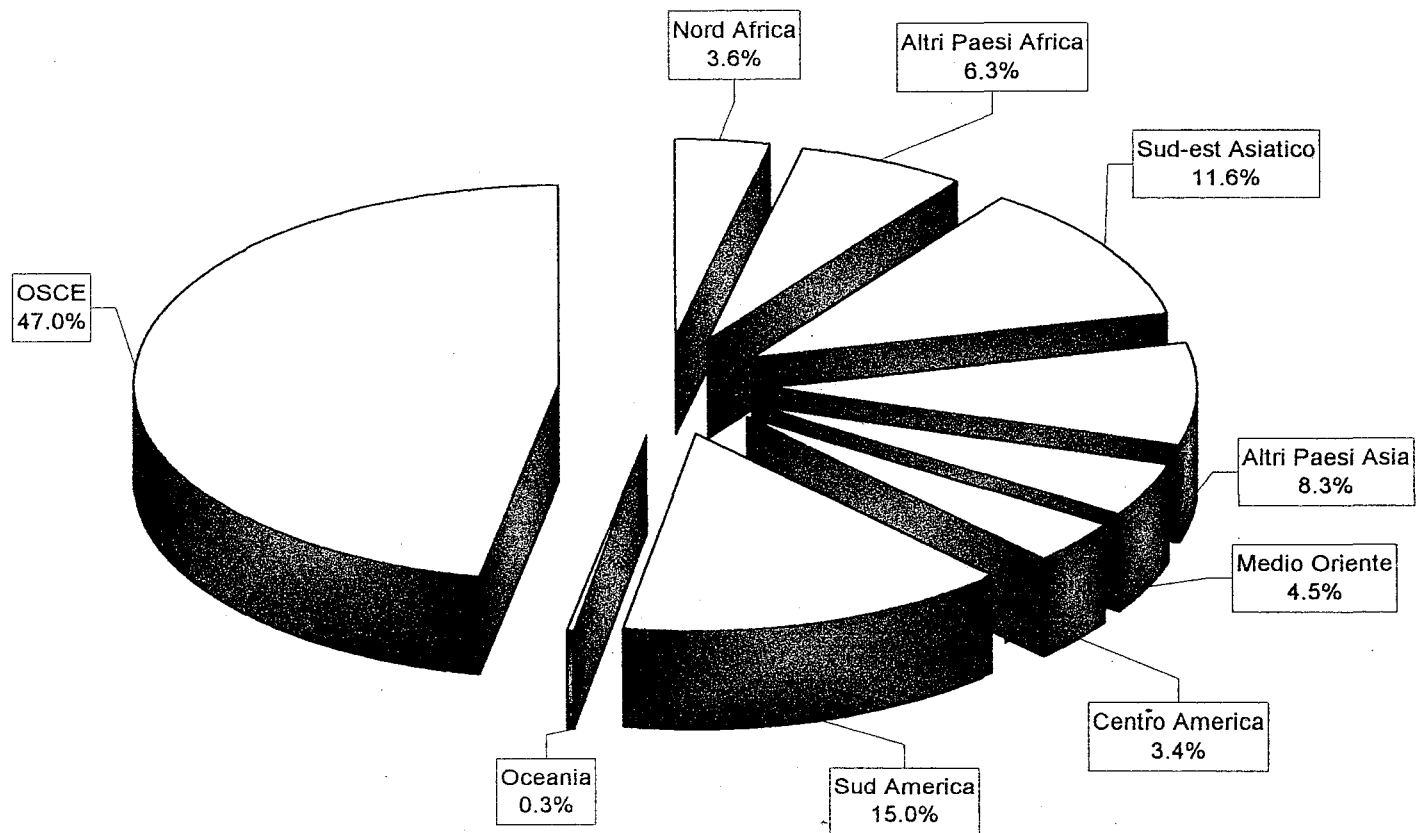


Grafico - 3 -

PAGINA BIANCA

ALLEGATO “F”

Relazione del Ministero delle attività produttive

PAGINA BIANCA

Ministero delle Attività Produttive sulla politica tecnologica e industrialeRuolo, natura, evoluzione dell'industria Hi Tech aerospaziale
e della difesa

Il legislatore con la previsione di possibili osservazioni degli allora Ministeri dell'Industria e del Commercio con l'Estero "per quanto di competenza" contenuto nell'articolo 5 della Legge 9 luglio 1990 n° 185 conferisce all'Amministrazione un ampio mandato di informare il Parlamento che dev'essere svolto con interpretazione evolutiva per tenere conto delle radicali innovazioni sopravvenute nella struttura della Pubblica Amministrazione.

E' quindi evidente – sopravvenuta l'unificazione dei citati Dicasteri in quello delle Attività Produttive del quale è sottolineato il ruolo di "driver" dello sviluppo tecnologico e di "incubatore" della nuova struttura delle fusioni aziendali a livello continentale, ruolo finalmente paritario agli omologhi Dicasteri (es. DGA in Francia, DTI in UK, e anche MST in Spagna) dei Paesi più moderni ed evoluti – che il contesto della movimentazione dei materiali di armamento, ovverosia delle attività dell'industria dell'aerospazio e della difesa, si debba richiamare preliminarmente alla intrinseca natura "binaria" del livello tecnologico del settore, dove le attività più innovative, tipiche dell'aerospazio e dell'elettronica per la difesa (navale e duale), differiscano da quelle più mature, tipiche dei materiali "pesanti" quali la cantieristica, le armi da fuoco di grande e piccolo calibro, l'esplosivistica, la meccanica, ecc.

Preme sottolineare che questa distinzione – peraltro ricorrente nella letteratura americana e nella prassi operativa - risulta fondamentale per diversi motivi: in primo luogo in quanto fattore qualificante per le Nazioni-guida, quelle cioè in grado di sostenere e influenzare le relazioni economiche e internazionali grazie alla propria forza industriale; in secondo luogo in quanto identifica quelle aree tecnologiche di eccellenza da presidiare, aree che possono esistere solo quando si è in possesso di capacità progettuali e di gestione di processi manifatturieri avanzati, finalizzati alla realizzazione di architetture di sistemi complessi in grado di dialogare con altri sistemi in scenari multinazionali ad elevatissima sofisticazione.

In sintesi, non si deve confondere la concezione e realizzazione di sistemi ad alta tecnologia per la difesa e la sicurezza - realizzabili solo da poche e qualificate industrie specializzate, inserite in ambiti collaborativi molto competitivi, soggette alle politiche industriali e commerciali dei Governi e dell'Unione Europea - dalla produzione di armamenti maturi e a bassa sofisticazione, per lo più realizzati da "ateliers nationaux" o arsenali che spesso rispondono a obsolete logiche nazionali, non allineate con i processi di razionalizzazione industriale e di competizione internazionale.

Rientra oramai nel patrimonio del comune sentire, che le architetture militari complesse ad elevato contenuto tecnologico fertilizzano orizzontalmente una serie di settori industriali nei quali promuovono il livello delle tecnologie disponibili. Tale processo, sensibile anche a livello di produttori di assiemi, subassiemi e componenti fa sì che le PMI “dedicate” acquisiscano capacità e conoscenze che creano autentiche “nicchie” di eccellenza. Al riguardo si sottolinea la crescente importanza, lungo la “supply chain” dei sistemi complessi ad alta tecnologia – sia militari sia civili - del ruolo di sotto-sistemi e componenti subcritici, nei quali l'Italia è in grado di presentarsi con posizioni di leadership in specifiche nicchie tecnologiche sui mercati internazionali.

E' dunque evidente che l'evoluzione tecnologica ha riflessi anche sulla trasformazione industriale a livello “prime contractor”, con il trasferimento di responsabilità di sottosistemi complessi o assiemi strutturali ad un nuovo livello intermedio tra “prime” – ormai riconosciuto a pochissime grandi imprese (es. Boeing, Lockheed Martin o EADS) – e “supplier”. Secondo questa logica evolutiva si sta infatti affermando la figura dello “small prime”, che riassume in sé il rischio e la responsabilità – dalla progettazione alla produzione – di aree dove imprese di media dimensione e autonome (es. Vought o Mitsubishi) possono svolgere un ruolo adeguato e tecnologicamente innovativo associandosi ai grandi e nuovi progetti internazionali.

Consegue da quanto esposto che gli operatori si trovano confrontati alla necessità di finanziare un continuo processo di innovazione che in buona parte deve trovare alimento nell'autofinanziamento derivante dall'esportazione.

Il comparto Nazionale Hi Tech dell'aerospazio e della difesa: ruolo nell'economia italiana e ruolo dell'export militare

In Italia, il settore Hi-Tech che include l'aerospazio e la difesa - pur ricomprendendovi l'area innovativa che soddisfa sia la domanda militare sia la domanda civile – è di ridotte dimensioni industriali relativamente al complesso della industria nazionale (circa l'1%) ed al totale degli addetti della stessa (circa lo 0,5%).

In questo quadro si deve ricordare che l'industria italiana, pur posizionandosi al 4^a posto nell'UE quanto a produzione (dopo UK, Francia e Germania), è al 5^a posto dopo la Svezia se il rapporto viene fatto rispetto al PIL delle Nazioni europee.

Infatti il “peso” dell'industria italiana è stimabile allo 0,65% del PIL, mentre ad esempio in Svezia, con un'industria più contenuta ma altamente qualificata, pesa per lo 0,9% dell'economia nazionale.

Esiste quindi spazio per un allineamento alla media europea che è stimabile essere sull'ordine dell'1,7% del PIL dell'UE a 15.

Purtuttavia la valenza dell'industria dell'aerospazio e della difesa travalica l'aspetto dimensionale, in quanto concorre nella misura del 18% alla determinazione del saldo commerciale del nostro Paese, in controtendenza rispetto agli settori industriali del Paese.

Questa componente del trade balance assume dunque una rilevanza significativa, non tanto in quanto ci pone alla stregua di Paesi in possesso di capacità avanzate come gli USA, il Regno Unito o la Francia, quanto perché l'aerospazio e la difesa rimane uno dei pochissimi comparti industriali Hi Tech rimasti in Italia dopo l'uscita del Paese da settori di punta dove avevamo – e avremmo - valide carte da giocare nella competizione internazionale.

Per quanto riguarda specificatamente l'Italia, il ruolo finanziario delle esportazioni militari risulta abbastanza marginale non solo rispetto alla forza dell'economia nazionale ma anche rispetto alla dimensione del comparto industriale per la difesa propriamente detto. In ogni caso occorre considerare che la componente dell'export militare – la dimensione media storica è intorno a 1500 miliardi di Lire - pur rappresentando circa un 20% della produzione militare nazionale, costituisce un "driver" della presenza italiana nella politica internazionale.

E' quindi ancora modesta la presenza del "made in Italy" sui mercati internazionali rispetto a industrie di altri Paesi, che comunque sfruttano sia rendite storiche di posizione, sia una convinta e consolidata promozione politica della propria industria. Va comunque sottolineato, non come excusatio, il diffuso e crescente peso delle collaborazioni intergovernative a cui l'Italia partecipa attivamente, che pur non costituendo export vero e proprio, rappresentano un qualificato veicolo di presenza italiana in sede internazionale.

Cenni sull'evoluzione dello scenario internazionale della difesa

A partire dagli anni 90 è iniziata una evoluzione delle regole del gioco, a causa di fattori quali la drastica trasformazione del quadro geostrategico con lo scioglimento del Patto di Varsavia e la diminuzione delle commesse militari, il diffondersi di tecnologie e pratiche adottate dalle operazioni commerciali, la modifica del ruolo dello Stato da proprietario ad azionista di minoranza, le quotazioni sul mercato azionario delle società privatizzate che ora si prefiggono di soddisfare gli interessi degli investitori.

Si sono quindi introdotte pratiche e comportamenti concorrenziali, pur mantenendo i Governi un ruolo molto forte data la particolare valenza strategica del settore. L'approccio che viene comunemente perseguito è quello della crescita delle opportunità di business tramite la modernizzazione del mercato interno europeo della difesa, e l'azione degli Stati quali investitori strategici in aree selettive ad Alta Tecnologia, con effetti moltiplicatori sullo sviluppo dell'economia.

In particolare, nel business militare in concreto coesistono due elementi:

la competizione continua ad essere ampiamente guidata dai Governi, in quanto contemporaneamente investitori e clienti. Essi svolgono un ruolo di mediazione tra scelte di mercato, risposta alle esigenze di sicurezza nazionale, salvaguardia di presidi di eccellenza tecnologica e dell'autonomia gestionale delle capacità industriali considerate strategiche.

La politica generalmente seguita è preferire prodotti alla cui realizzazione sono comunque interessate le industrie nazionali. Nei casi in cui ciò non sia possibile per debolezza o mancanza di tecnologia di queste industrie nazionali, rimane valida la prassi degli accordi intergovernativi di compensazioni industriali (offset).

Nello stesso tempo la sfida delle aziende è oggi quella di offrire prodotti, servizi e prezzi sempre più competitivi a fronte di politiche governative di acquisizione ampiamente orientate a scelte di valorizzazione degli investimenti su equipaggiamenti che non sono più necessariamente prodotti dalle proprie industrie nazionali.

Il fenomeno più appariscente della nuova fase è rappresentato dai mergers ed integrazioni che hanno rivoluzionato gli assetti industriali.

Negli USA, il drastico processo di concentrazioni industriali avviato nei primi anni 90, fortemente supportato e guidato dal Governo, ha portato alla creazione di un numero ristretto di gruppi di grandi dimensioni con forte potere contrattuale. Tale processo ha tuttavia raggiunto il suo limite quando l'Antitrust americano ha imposto il veto al merger tra Lockheed Martin e Northrop Grumman, che avrebbe realizzato un soggetto monopolista dominante all'interno del mercato militare USA, nel quale il Pentagono intende mantenere un minimo di concorrenza (bids) e condizioni di efficienza (riduzione costi e continuazione dell'impegno in innovazione tecnologica).

In Europa, le industrie hanno reagito con una certa torpidità avviando un processo di concentrazione razionalizzazione che da una parte ha consentito alle stesse di conseguire una massa critica simile a quella delle aziende USA, in modo da poter competere a pari livello sui mercati internazionali. A partire dal dicembre '96 i Governi hanno avviato iniziative istituzionali (accordi quadro di regolamentazione del frammentato mercato europeo – Letter of Intent, OCCAR, comitati di coordinamento politico-militari) mirate a creare condizioni competitive per rafforzare l'offerta europea.

A partire dall'11 settembre si è registrato un forte cambiamento dello scenario internazionale, che in estrema sintesi sta portando alla incontrastata affermazione della leadership mondiale degli Stati Uniti in campo militare, con una vertiginosa crescita del budget della difesa. Si pensi che la sola richiesta addizionale per il 2002, 48 miliardi di \$, corrisponde alla somma dei budget italiano e inglese. E' del tutto evidente che l'attuale livello di spesa dei Paesi europei, sceso ad 1/3 di quello USA, impone un ripensamento delle prospettive

globali.

Infatti, i vincoli di Maastricht di finanza pubblica, le difficoltà della politica europea degli armamenti, e i riflessi delle due opposte tesi sul futuro dell'UE, quali il federalismo – che sembra prevalere sulla concezione degli accresciuti poteri dell'Unione – e i poteri sovrani da attribuire alle Istituzioni comunitarie, rappresentano nel loro insieme i motivi del ritardo nell'attuazione di una effettiva Politica Europea Estera di Sicurezza e Difesa.

E' evidente che in un quadro politico di tal sorta non risulta agevole ipotizzare quella volontà di realizzare lo sforzo economico necessario a ridurre l'ampiezza – oggi crescente - del divario tecnologico tra Europa e Stati Uniti.

Validità ed essenzialità delle politiche governative per l'innovazione tecnologica:
un confronto internazionale.

L'attenzione, relativamente allo scenario comparativo sopraesposto, va dunque indirizzata sul maggior interesse che i Governi di altri Paesi europei hanno e continuano a dimostrare verso questo settore, tramite investimenti massicci e continuativi in tecnologie critiche e di politiche per la promozione dell'innovazione finalizzate alla leadership in aree selettive e alla affermazione dei prodotti nazionali sui mercati esteri. Si tratta di una prassi consolidata e di una delle priorità delle politiche per l'innovazione di molti Governi alleati e concorrenti.

Infatti in Paesi come il Regno Unito e la Francia, ma anche Germania e Canada, senza contare ovviamente gli Stati Uniti, è notorio il ruolo assunto dalle esportazioni in questo settore; si è infatti passati dalla originaria visione dell'acquisizione di valuta pregiata a fronte delle vendite, ad una impostazione più articolata che vede nel trasferimento di sistemi e delle relative tecnologie uno strumento per controllare e indirizzare le grandi linee di politica estera dei Paesi clienti.

Da queste considerazioni deriva la necessità, nella prospettiva concreta di rimanere agganciati al novero dei Paesi tecnologicamente evoluti nel comparto della difesa, di assicurare al sistema Paese Italia la disponibilità un sostegno, qualitativo e quantitativo, necessario alle sue esigenze difensive, che svolga un ruolo propulsivo nei riguardi delle attività innovative ad alto contenuto tecnologico.

Alla luce degli obiettivi di una politica industriale che attribuisce un elevato valore alla presenza italiana nelle aree ad Alta Tecnologia, gli indirizzi da seguire nel settore delle produzioni militari devono privilegiare una articolata composizione del sistema di alimentazione finanziario (oggi i ritorni sugli investimenti su programmi complessi, di lungo periodo e a rischio elevato vanno ben oltre i tempi del credito ordinario), fondato sui crediti pubblici ma anche su una quota di risorse acquisite tramite l'export.

I riferimenti che caratterizzano l'attuale contributo dell'Italia al livello di innovazione tecnologica dei settori di punta dell'industria europea, si fondano sugli accordi consortili di cooperazione industriale consolidatisi nel corso dell'ultimo decennio con diversi partners, nell'ambito del processo di razionalizzazione e ristrutturazione industriale, a livello continentale dell'Europa.

Lo stadio avanzato di convergenza e integrazione del comparto della difesa in Europa ha portato a confermare che le ragionevoli prospettive future per l'industria italiana debbano preferibilmente collocarsi all'interno di consolidamenti industriali europei: il risultato non potrà che essere quello del rafforzamento della base industriale comune, condizione indispensabile per consentire di cooperare in maniera bilanciata con la base industriale degli Stati Uniti.

Tuttavia, alla luce del recente cambiamento dello scenario internazionale, alla prospettiva di grandi mutamenti sulla natura delle alleanze (es. la NATO), si fa strada la consapevolezza, ma anche la necessità, che occorra realizzare più strette relazioni a livello transatlantico, dove una credibile componente europea possa svolgere un ruolo industriale e tecnologico adeguato – tenendo in considerazione i necessari ritorni tecnologici e industriali - anche nell'ambito delle nuove iniziative militari americane, ad esempio in tema di difesa antimissile e della nuova generazione di velivoli da difesa.

Ritornando al quadro iniziale di partenza, quello europeo, le imprese italiane si sono trovate così a partecipare in prima persona alla formazione del mercato interno europeo della difesa ed ai processi di razionalizzazione che vi sono strettamente legati, con l'obiettivo di valorizzare le aree di eccellenza tecnologica e industriale. In primo piano si sono così poste alcune delle maggiori aziende italiane che sono entrate a far parte di importanti nuove società transnazionali europee in grado di competere o collaborare in condizioni paritarie con le corrispondenti americane.

Tale processo non prescinde dalle politiche pubbliche, in particolare in relazione alle spese di investimento e di ricerca e sviluppo che, in Italia, ricadono in genere nel bilancio del Ministero della Difesa e di quello delle Attività Produttive. Altrettanto importante è un rapido adeguamento della legislazione e dei regolamenti nazionali agli standards degli altri Paesi europei – processo peraltro in corso, che consentirà al Paese un recupero e un allineamento alla attuale situazione di maggiore convergenza degli interessi nel quadro internazionale. Un forte scompenso in questi campi, infatti, non può che indebolire le imprese italiane nel nuovo contesto europeo e transatlantico, costringendole su posizioni subordinate e minoritarie che sarebbe poi molto difficile, se non impossibile, modificare.

Occorre infatti ribadire che i nostri partners europei, e soprattutto nordamericani, considerano da tempo la loro industria come un asset strategico per la sicurezza, per l'economia (export: stimolo all'innovazione tecnologica) e come supporto per rendere credibile la politica estera: gli stanziamenti per