

Il problema dell'adattamento al nuovo ordito strutturale dell'industria high-tech presenta poi riflessi non ancora compiutamente valutati sulle PMI della prima e seconda fascia di subcontraenza dell'area aerospazio ed elettronica ad essa connessa. Queste PMI, dovendo rispondere a norme molto stringenti di qualificazione, standardizzazione e controllo qualità [Allied Quality Assurance Program (AQAPs), STandard NATO Agreements (STANAGs) e Military Standards (MIL) statunitensi], sono gravate da costi non altrimenti sostenibili senza un elevatissimo volume di esportazioni rigidamente vincolate dalla politica esportativa del Paese del capo-commessa ma soggette anche ai vincoli incrociati dei controlli nazionali sull'export di beni (materiali e immateriali) con valenza strategica o duale.

Negli Stati Uniti d'America, che fruiscono del vantaggio di un mercato già unificato a livello continentale ed hanno superato i radicalismi di Bruxelles in tema concorrenza che riconducono allo stesso "principio" regolatore lo sviluppo e produzione dei prodotti per l'igiene dei neonati e dei girostati laser, si è preso atto del pericolo delle concentrazioni delle PMI - della prima e seconda fascia di subcontraenza dell'area aerospazio ed elettronica - in strutture verticali costituite dai maxi-soggetti nati a livello di capo-commessa.

Occorre quindi tutelare questa specifica area (PMI della prima e seconda fascia di subcontraenza dell'area aerospazio ed elettronica) non solo con gli Accordi Comunitari già in essere, che consentono loro di esportare più speditamente al capo-commessa comunitario ma, anche elaborando una normativa ad hoc necessaria a non privarle del lucroso mercato delle parti di ricambio non solo nell'area UE ma anche worldwide dove il capocommessa ha venduto il sistema finale. Ciò assicura buona parte della loro sopravvivenza finanziaria, oltrechè un controllo strategico a livello Paese dell'effettiva operatività dei mezzi acquisiti dai clienti esteri.

Il patrimonio puntuale di tecnologie high-tech delle PMI della prima e seconda fascia di subcontraenza dell'area aerospazio ed elettronica - che, occorre non dimenticarlo, rispondano a norme interalleate di qualificazione, standardizzazione e controllo qualità [Allied Quality Assurance Program (AQAPs), STandard NATO Agreements (STANAGs) e Military Standards (MIL) statunitensi] - costituisce quell'insostituibile tessuto connettivo in assenza del quale è velleitario parlare di un'autonoma capacità nazionale di sistema.

Al riguardo si sottolinea la crescente importanza, lungo la "supply chain" dei sistemi complessi ad alta tecnologia - sia militari sia civili - del ruolo di sottosistemi e componenti subcritici, nei quali l'Italia è in grado di presentarsi con posizioni di leadership in specifiche nicchie tecnologiche sui mercati internazionali.

La specifica rilevanza dell'Industria Italiana ad Alta Tecnologia operante nel settore dell'Aerospazio e Difesa

In Italia, le aziende facenti parte del comparto industriale aerospaziale e della difesa nel suo insieme (comprendente quindi tutte le discipline tecnologiche, le competenze progettuali, le capacità manifatturiere dei settori aeronautico, spaziale, terrestre, navale, elettronica della difesa), rivestono ruoli di notevole rilievo nei programmi di collaborazione e nelle alleanze europee e transatlantiche.

Tuttavia, pur disponendo di posizioni di leadership in alcune aree di eccellenza e capacità specialistiche in "nuclei di eccellenza", l'Italia non dispone di un peso compatibile e di una dimensione comparabile a quella dei principali Paesi produttori e, con poche eccezioni (elicotteri, radaristica, comunicazioni militari ed addestratori a getto) non riesce "a fare sistema". Infatti, rispetto all'economia del Paese, le dimensioni dell'aerospazio e difesa sono rapportabili, con riferimento al 2002, all'1,2% della produzione industriale nazionale e a circa l'1% degli addetti industriali

Una stima comparata del posizionamento di questo comparto nei principali Paesi rispetto alla ricchezza prodotta, porta alla seguente classifica

1°	UK	2,35 del % PIL (escluse le attività al di fuori dell'UE)
2°	Francia	2,05 del % PIL
3°	Svezia	1,5 del % PIL
4°	Germania	0,8 del % PIL
5°	Italia	0,7 del % PIL
6°	Spagna	0,5 del % PIL

Se ne può dedurre 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 rispetto al PIL. Infatti il "peso" dell'industria italiana è stimabile allo 0,7% del PIL, mentre ad esempio in Svezia, con un'industria più contenuta ma altamente qualificata, pesa per l'1,5% dell'economia nazionale.

Questi dati statistici danno adito alla considerazione che l'industria italiana di settore non appare ancora in condizioni di fare sistema e solo – a medio termine – il superamento in atto delle dispersioni di risorse dovrebbe ricondurre il suo rapporto alla media europea che è stimabile essere sull'ordine del 1,4% del PIL dell'UE a 15.

In questo quadro d'assieme occorre ricordare che il peso del dell'aerospazio e della difesa supera il mero aspetto dimensionale, in quanto questo comparto ad Alta Tecnologia continua a contribuire in maniera positiva e cospicua alla bilancia dell'interscambio commerciale nazionale, relativamente ai prodotti manufatti affini, nella misura media dell'8-10% negli ultimi 5 anni. -

Questa componente del trade balance, peraltro con maggiore peso specifico rispetto ad altri settori in quanto realizzata in valuta pregiata, assume dunque una rilevanza significativa, non perché ci consente di far parte del novero dei pochi Paesi in grado di presidiare capacità avanzate come gli USA, il Regno Unito o la Francia, quanto perché il comparto dell'aerospazio e della difesa rimane uno degli ultimi dei comparti industriali in possesso di competenze e capacità sofisticate nel campo delle Alte Tecnologie rimasti in Italia dopo l'uscita del Paese da settori di punta dove avevamo – e avremmo – valide carte da giocare nella competizione internazionale.

In questo quadro, l'industria italiana registra una situazione di criticità relativamente alla marginale presenza sul mercato delle esportazioni militari a clienti terzi, escludendo quindi le cooperazioni militari che rappresentano investimenti governativi basati sul work-sharing. Si evidenzia che tale marginalità esiste non solo rispetto alla forza dell'economia nazionale ma anche rispetto alla dimensione del comparto industriale per la Difesa. In ogni caso occorre considerare che la componente dell'export militare – la dimensione media nelle serie storiche è nel range di 700/900 Milioni di € - pur rappresentando circa un 20% della produzione militare nazionale, costituisce un "volano" del ruolo nazionale nei rapporti internazionali.

Il "made in Italy" militare è quindi modesto sui mercati internazionali, ma è anche di qualità non ottimale, sia rispetto alle potenzialità espresse dalle capacità industriali nazionali, sia rispetto al peso specifico delle altre Nazioni, che beneficiano da molto più tempo dell'Italia di politiche di promozione governativa più ampie e consolidate, possono sfruttare rendite storiche di posizione e influenza su specifiche aree geografiche. Occorre comunque rammentare – non come "excusatio" – la crescente propensione dell'industria italiana alle collaborazioni governative europee e transatlantiche, a cui partecipa in modo diffusivo. Tali collocazioni, pur non costituendo export vero e proprio, rappresentano un qualificato veicolo di presenza italiana in sede internazionale.

L'andamento degli investimenti per Ammodernamento, Ricerca & Sviluppo, Infrastrutture effettuati dal Ministero della Difesa italiano nel corso degli ultimi anni, ha registrato una leggera quanto continuativa crescita, con l'obiettivo di conseguire una dimensione dell'ordine di 4 – 4,5 miliardi di €.

E' noto che questo auspicato e ribadito obiettivo di fine legislatura (la Funzione Difesa tenderà a raggiungere il livello dell'1,5% del PIL) comporterà certamente un rafforzamento nazionale nei confronti degli altri Paesi. Tuttavia non potrà certamente consentire un riavvicinamento dimensionale con il Regno Unito e la Francia (il rapporto tra investimenti della Difesa per R&D e Procurement con il PIL nel 2002 è intorno allo 0,35 % in Italia, allo 0,24% in Germania e allo 0,40% in Spagna, mentre è vicino all'1% in Francia e nel Regno Unito, che in forza della dimensione degli investimenti governativi detengono e sfruttano la propria posizione di Paesi leader in Europa). Alcuni

passi avanti nei confronti della Germania tuttavia sembrano senz'altro fattibili., per una ormai consolidata situazione di incertezza e di immobilismo politico ed economico della ex-locomotiva tedesca.

Si ritiene che su questo tema sia opportuno sottolineare i seguenti elementi di valutazione:

- Gli investimenti nel settore militare in Alte Tecnologie - necessariamente ad alto rischio e lento ritorno - richiedono che venga impostata una programmazione finanziaria adeguata e certa che ne consenta la pianificazione di lungo termine.
- Il permanere, per non dire l'ampliamento del gap dimensionale di investimenti per la difesa all'interno dell'Unione Europea (3 volte inferiore alla Francia e 4 rispetto all'UK), che è particolarmente elevato nella Ricerca, dovrà trovare una soluzione adeguata una volta superata l'attuale fase congiunturale di riequilibrio del bilancio dello Stato, tematica questa che peraltro è già considerata una priorità dal Governo.
- Risulta fondamentale continuare a sostenere le direttive politiche dell'attuale Ministro della Difesa, mirate ad "ammodernare" il bilancio della Difesa secondo parametri interni più equilibrati tra le voci che lo compongono (personale, esercizio e investimento), in modo da allinearsi ad un modello di spesa sulla falsariga di quelli adottati dalle Nazioni europee.

Tutto ciò suggerisce, tenendo conto del valore generale di volano della ricerca hi-tech per la Difesa, di considerare il settore nella sua inscindibilità tecnologica e merceologica onde è vivamente auspicabile che i flussi finanziari dell'intervento pubblico – una volta attenuati gli effetti della crisi economica generale – vengano stabilizzati in termini globali attorno ai 5÷5,5 mio di € all'anno (c.e. 1.1.2002), quali che siano le Amministrazioni chiamate a gestirli pro quota.

E' indubbio che solo la domanda pubblica e, nella fattispecie per lo più quella militare può assicurare il lancio dei programmi hi-tech che hanno una lunga fase di messa a punto – notoriamente incompatibile con le produzioni civili - e che consentono degli effettivi breakthrough tecnologici.

L'obiettivo realistico da perseguire nel medio termine, e in una logica tendenziale, è quello dell'allineamento dell'Italia sulla media delle posizioni anglo – franco – tedesche, il che rappresenta un "must" sufficiente ed adeguato per consolidare i livelli tecnologici e le competenze industriali finora raggiunte. E' quindi un "investimento strategico" per il Paese nell'attuale fase di forte accelerazione dell'evoluzione delle tecnologie per la difesa.

Ribadito che lo sviluppo delle tecnologie di punta deve progressivamente far meno di conto sull'apporto finanziario dell'export, si osserva che il Paese sta

svolgendo una politica innovativa quanto a promozione delle tecnologie duali sulla falsariga di quanto avviene da anni negli Stati Uniti. La Commissione Europea inizia solo ora ad interessarsi con cautela a questo aspetto che ha indubbi riflessi per la Sicurezza (Homeland) e la Politica Estera e di Sicurezza Europea (PESD), naturalmente manca ancora un congruo quadro pluriennale di risorse finanziarie.

In pendenza del consolidamento di una posizione dell'Unione Europea corredata delle necessarie risorse, si ribadisce che — a livello nazionale — è indilazionabile avviare una serie di misure di sostegno, volte a tonificare particolarmente le aree ad alto contenuto tecnologico dei materiali di difesa prevedendo alternativamente:

- un incremento tendenziale della spesa pubblica per R&D con un tasso annuale — da mantenere nel decennio — attorno al 7%;
- una defiscalizzazione degli investimenti di R&D privati (proposte simili sono suggerite sia in ambito UE che USA), che consentirebbe il decollo di consistenti attività di innovazione, specialmente nelle Piccole e Medie Imprese.

Commento ai dati sulle esportazioni dell'anno 2002.

I dati analitici forniscono alcune indicazioni, molto poco soddisfacenti, sulle tendenze tipiche dell'export militare italiano, e ormai consolidate, che non mostrano ancora gli auspicati segnali di un comparto industriale capace di "fare sistema".

Il mercato dei Paesi UE e NATO (largamente sovrapponibile) rimane certamente predominante (rispettivamente 55% e 60% delle esportazioni totali), ma il numero delle autorizzazioni relative a grandi commesse resta del tutto marginale (<10%).

Permane lo squilibrio tra sistemi nuovi (peraltro con contenuto tecnologico non sempre pregiato) e ricambistica in un rapporto di 1 : 3 (meno di 10 autorizzazioni per ammodernamento hanno un valore sopra i 10 MEuro).

Meritevole di attenta considerazione, per una analisi di dettaglio della nostra politica di settore, è la ripartizione merceologica degli acquisti per esigenze di ammodernamento di prodotti o sistemi.

Risulta che i principali e unici settori dove l'industria italiana ha una quota rilevante di export sono quelli delle componenti elicotteristica, terrestre, navale, elettronica. In particolare, il settore elicotteristico (Agusta) ha esportato elicotteri AB212 (Agusta); il settore navale (OTO Breda e WASS) siluri leggeri e

artiglierie navali); il settore elettronico della difesa (Galileo, Elettronica, Marconi Mobile, AMS, Oerlikon-Contraves) sistemi optronici, radar di bordo, apparati per telecomunicazioni e centrali di tiro per la difesa aerea; il settore terrestre (OTO Breda e IVECO FIAT) blindati Centauro e autocarri.

Per quanto concerne gli altri comparti del settore aerospaziale (ala fissa e spazio) — che sono peraltro caratterizzati da consolidata propensione alle collaborazioni internazionali — non è emersa finora una presenza sui mercati dell'export. E' fortemente auspicabile che le aziende aeronautiche, unitamente alle aziende dei settori a maggiore presenza sui mercati dell'export, continuino a rafforzare le proprie capacità di controllo di sistemi completi con nuovi prodotti avanzati in fase avanzata di sviluppo o recente entrata in servizio, al fine di presentarsi sui mercati internazionali con la qualifica di autonomo capo-commessa (ad esempio con l'addestratore M346, il velivolo da trasporto C27J, il velivolo da pattugliamento ATR42MP, l'elicottero A129, il radar Grifo) o con ruoli paritetici (ad esempio con gli elicotteri EH101 e NH90).

Si tratta di un fattore determinante per disporre di un portafoglio prodotti che consenta politiche esportative con maggiori gradi di libertà, anche rispetto alle società comuni europee dove si incontrano difficoltà tra gli stessi Paesi membri, come è il caso di Eurofighter GMBH.

Per una adeguata analisi della presenza italiana nel contesto della commercializzazione di prodotti per la difesa occorre considerare anche le aree geografiche in cui si opera in concreto. Anche sotto questo aspetto il posizionamento competitivo dell'Italia non risulta molto forte, dato che gli sbocchi consuetudinari di mercato sono costituiti essenzialmente da mercati secondari, in aree diverse, spesso da considerare come casi unici, senza che si sia riusciti a realizzare una penetrazione nelle aree geo-politiche caratterizzate da forte sviluppo, coordinamento di requisiti ed omogeneizzazione delle politiche di procurement, dove un'offerta guidata a livello di sistema Paese potrebbe avere buon gioco per sfruttare le sinergie tra fornitori e clienti.

I mercati consuetudinari di maggiore presenza sono oggi rappresentati, in ordine di importanza, da Kuwait, Repubblica Ceca, Singapore. Operazioni straordinarie, difficilmente ripetibili, sono avvenute nei confronti di Spagna a livello sistemistica e di Francia nel contesto dei grandi programmi di cooperazione tra i due Paesi.

Si ritiene tuttavia opportuno in questa sede segnalare che l'enorme crescita degli investimenti del budget del Department of Defence USA, dato il grande differenziale esistente tra Stati Uniti e l'area non ancora coordinata dell'UE, apre interessanti opportunità per le industrie italiane ed europee, nonostante le barriere e le difficoltà regolamentari per l'accesso dei grandi sistemi al mercato nordamericano. Si ricorda che con riferimento a tali barriere il rapporto della US Government Commission on Aerospace Blue Ribbon suggerisce un approccio più flessibile, finalizzato a facilitare una maggiore cooperazione con i partners europei.

Conclusioni

E' noto che le esportazioni militari, da sempre, costituiscono uno degli strumenti — anche se in via di progressiva riduzione — utilizzati quale strumento a sostegno dell'efficacia della politica estera.

In Italia, dopo una fase di marcata cautela verso questo tipo di esportazioni, l'atteggiamento generale si va orientando verso una posizione di equilibrio intermedio fra le posizioni dei nostri maggiori partners dell'UE.

L'industria della difesa italiana appare largamente statica in questo quadro. Alla dimensione modesta delle esportazioni militari, inferiore al peso specifico dell'economia del Paese e della sua industria, si associa la mancanza di un approccio adeguato a "fare sistema", ed uno squilibrio di composizione con una preminenza della ricambistica rispetto a nuovi sistemi (rapporto del 65-68%). Tutto ciò denota la progressiva obsolescenza del portafoglio prodotti per una scarsa tendenza al rinnovo, e la conseguente prospettiva inerziale di riduzione degli ordini in mancanza di valide alternative con prodotti nuovi.

Un altro elemento che si inserisce nella generalizzata debolezza del sistema esportativo nazionale è dovuto alla concomitanza di sbocchi di mercato in Paesi secondari, caso per caso, alla stregua di Paesi poco importanti, senza una strategia integrata verso aree di Paesi omogenei, caratterizzati da economie dinamiche e forte domanda civile e militare, dove un approccio del tipo "sistema-Paese" con sinergie civile-militare rappresenta in molti casi la sola carta d'entrata.

In questo quadro evolutivo risulta pertanto prioritario che le aziende italiane, con un supporto politico attentamente selettivo, perseguano con grande dinamismo campagne di commercializzazione sul più importante mercato mondiale, quello statunitense, di nuovi prodotti italiani (ad es. C27J, EH101, M346), anche tramite partnerships strategiche con aziende USA, nell'ambito della trasformazione dei requisiti militari, mirate a soluzioni integrate con sistemi interoperabili (ad es. Deepwater della US Coast Guard).

Questa tendenza ormai consolidata nei Paesi più avanzati nell'esportazione di materiali di armamento, privilegia la vendita di "pacchetti completi" di sistemi complessi, che includono accanto al sistema vero e proprio, diverse componenti essenziali e non più considerate "ancillari" come in passato, quali la fornitura di parti di ricambio, servizi di manutenzione, servizi di addestramento.

La partecipazione dell'industria italiana ai grandi programmi congiunti per lo sviluppo di architetture complesse di elevata innovatività tecnologica quali le fregate Orizzonte, i sistemi FAAMS e PAAMS, il caccia europeo Eurofighter e

naturalmente gli elicotteri EH101 e NH90 confermano l'emergere e il consolidarsi di una linea di tendenza diretta a dare una successione alla generazione di sistemi concepiti negli anni '80.

Naturalmente il vertiginoso incremento, in termini reali, dei costi di ricerca e sviluppo delle grandi architetture al limite superiore dello stato dell'arte impone una transizione epocale da un sistema che premia le aziende nazionali ad un nuovo che ripartisce oneri e rischi a livello continentale.

Nella fase di transizione ad un sistema continentale occorre ancora tutelare le capacità nazionale certamente con i ricordati incrementi degli investimenti pubblici in ricerca e sviluppo ma anche con l'export militare che deve concorrere finanziariamente allo sforzo senza esserne considerato l'elemento portante ma in ogni caso un elemento fondamentale per il consolidamento del comparto industriale della difesa, nel suo insieme, anche come misuratore della competitività dei prodotti.

Questo obiettivo può essere perseguito con un organico disegno strategico per lo sviluppo del comparto, che si fondi sul rafforzamento della competitività tramite investimenti selettivi su tecnologie critiche e "technology readiness", e su alleanze industriali flessibili e realistiche, dove l'industria italiana possa far valere le proprie ulteriori capacità di nicchia nelle più vaste aree di eccellenza già presidiate, assumendo ruoli progettuali e manifatturieri adeguati alla propria dimensione industriale e compatibili con le dimensioni degli investimenti governativi in innovazione tecnologica.

ALLEGATO “G”

Relazione del Ministero delle attività produttive

**Direzione generale per la politica commerciale e
per la gestione del regime di scambio**

ESPORTAZIONE DI BENI A DUPLICE USO

Relazione sull'attività svolta nel 2002



Ministero delle Attività Produttive

DIREZIONE GENERALE PER LA POLITICA COMMERCIALE
DIV. IV

RELAZIONE SULL'ATTIVITA' RELATIVA ALL'EXPORT DI BENI A DUPLICE USO SVOLTA NELL'ANNO 2001

Premessa

Da parte del nostro Paese e di tutti gli altri Paesi aderenti ai regimi internazionali del settore della non-proliferazione sono sottoposti ad un attento e capillare controllo tutti quei prodotti, tecnologie e software che possono avere un utilizzo sia civile che militare, i cosiddetti beni a duplice uso: i beni duali comprendono infatti tutti quei prodotti che hanno possibilità di impiego nella fabbricazione di armi nucleari, chimiche, biologiche o missilistiche.

L'attività amministrativa è finalizzata al controllo sulle esportazioni di tali beni affinché gli stessi non vengano utilizzati in modo difforme: gli attuali controlli si basano su un sistema organizzato su base internazionale dove elementi necessari sono il coinvolgimento del maggior numero di Paesi aderenti, lo scambio di informazioni (sulle destinazioni a rischio e sui prodotti da sottoporre a controllo) e la più ravvicinata armonizzazione possibile delle procedure amministrative (autorizzazioni e controlli post-autorizzatori di arrivo a destino dei beni).

Attività svolta in seno agli organismi internazionali di controllo

Nel corso dell'anno 2002 la normativa di riferimento (Reg. CE 1334/2000), relativa al controllo sulle esportazioni dei beni a duplice uso, è stata costantemente aggiornata e modificata. In occasione delle periodiche riunioni al Consiglio e alla Commissione Europea, si è operato il recepimento dei cambiamenti deliberati nell'ambito dei vari regimi internazionali di riferimento (WA, GA, NSG, MTCR, CWC) e si è dato un deciso impulso al processo di semplificazione e di armonizzazione tra i Paesi comunitari. Una particolare attenzione è stata dedicata alle seguenti problematiche:

- l'esportazione di tecnologie, relative a beni a duplice uso, attraverso Internet, fax, telefono o altri mezzi elettronici;
- l'attuazione della c.d. clausola "catch - all", ossia la necessità di sottoporre a controllo e a conseguente eventuale rilascio di autorizzazione l'esportazione di beni non compresi nelle liste quando vi sia il rischio che tali beni possano contribuire alla proliferazione di armi di distruzione di massa;

- l’attuazione della autorizzazione generale comunitaria, che prevede una forma di controllo semplificato per quasi tutti i prodotti della lista dei beni a duplice uso, quando essi siano esportati verso Australia, Canada, Repubblica Ceca, Ungheria, Giappone, Nuova Zelanda, Norvegia, Polonia, Svizzera e Stati Uniti;
- l’applicazione della c.d. **clausola “no-undercut”**: prima che uno Stato membro rilasci un’autorizzazione, negata da un altro partner comunitario, per una transazione essenzialmente identica avvenuta nei tre anni precedenti, deve consultare il Paese che aveva rifiutato l’autorizzazione. Se, a seguito delle consultazioni, lo Stato ritenga comunque di rilasciare l’autorizzazione stessa, ne informa gli altri partners e la Commissione fornendo anche le relative motivazioni.

Nell’anno 2002 è proseguita, inoltre, l’attività di partecipazione e di scambio di informazioni all’interno dei regimi internazionali (**Wassenaar Arrangement** competente in materia di controllo di prodotti di alta tecnologia; **Australia Group e Convenzione Internazionale per il bando delle Armi Chimiche e Biologiche** competenti in materia di controllo di prodotti e impianti chimici e biologici; **Nuclear Supplier Group** competente in materia di controllo di prodotti nucleari; **Missile Technology Control Regime** competente in materia di prodotti missilistici) all’interno dei quali vengono concordate le liste di prodotti da sottoporre a controllo e vengono individuati quei Paesi verso i quali occorre prestare una particolare attenzione. In tali sedi si è evidenziata l’opportunità di un nuovo sistema di controllo sulle esportazioni dei beni sensibili, rivolto sempre più alla verifica dei destinatari finali intesi come Paesi terzi o come aziende estere importatrici, piuttosto che alla redazione di liste di beni da sottoporre ad autorizzazione. Nei consessi internazionali viene, infatti, data sempre più importanza a quegli elementi, come lo scambio di informazioni e di dinieghi all’esportazione, necessari per l’acquisizione di notizie circa l’affidabilità dei destinatari finali dei beni.

Rapporti con i Paesi UE e Paesi terzi

L’armonizzazione dei comportamenti e delle regole in ambito comunitario ed internazionale (snellimento ed uniformità delle procedure autorizzative, riduzione delle liste dei prodotti soggetti a provvedimenti autorizzativi, maggiore

coordinamento tra i partners europei in materia di controllo sulle esportazioni dei beni duali e sulle destinazioni d'uso) è proseguita proficuamente nell'anno 2002.

L'azione svolta dai nostri rappresentanti nel periodo in questione è stata costantemente finalizzata a garantire, nel pieno rispetto degli impegni assunti in sede internazionale, alle aziende esportatrici italiane di competere lealmente e su un piano di parità con i concorrenti stranieri.

Le frequenti riunioni comunitarie hanno consentito di raggiungere risultati condivisi da tutti i partners europei circa l'uniforme interpretazione di molteplici punti del Regolamento CE 1334/2000.

Gruppi di lavoro beni duali. Attività di controllo e rilascio autorizzazioni.

In conformità agli impegni internazionali in materia di non - proliferazione, armonizzazione delle procedure autorizzative e scambio di informazioni, durante il 2002 l'ufficio ha partecipato alle seguenti riunioni internazionali:

- a) due Gruppi di lavoro in ambito Nuclear Suppliers Group;
- b) tre Gruppi di lavoro in ambito Wassenaar Arrangement;
- c) Plenaria del Regime MTCR;
- d) Plenaria del Regime NSG.

Per quanto concerne l'attività di controllo, durante il periodo considerato, nel settore dual-use è stato svolto un controllo sistematico della documentazione presentata dalle aziende, finalizzato ad accertare sia l'esistenza degli idonei requisiti delle istanze relative ad operazioni di esportazione e sia l'effettivo arrivo a destino della merce sottoposta a licenza di esportazione.

In merito all'attività relativa al rilascio di autorizzazioni per i beni dual-use, si è garantito il regolare svolgimento dell'attività autorizzatoria attraverso le varie tipologie di provvedimenti.

Settore Chimico - Biologico

Sul piano internazionale, rilevante è stato il lavoro svolto in seno al Gruppo Australia, soprattutto per quanto concerne una più stretta collaborazione con l'Organizzazione per la Proibizione delle Armi Chimiche (OPAC) e quella per

la Proibizione delle Armi Biologiche (BWC), la lotta al terrorismo ed alla proliferazione regionale.

Per quanto attiene all'ormai lunga e controversa questione del solfuro di sodio, non si è ritenuto ancora opportuno, in sede internazionale, cancellarlo dalla lista dei prodotti da assoggettare ad autorizzazione. Comunque tale sostanza è generalmente considerata un "precursore di precursori" e pertanto non appare affatto sensibile.

La cancellazione del solfuro di sodio dalla lista sarà di certo in futuro un passo significativo poiché il nostro Paese è uno dei principali esportatori.

Settore nucleare

Nel settore nucleare sono proseguiti i lavori iniziati nel 1999 e relativi alla riorganizzazione del Gruppo NSG al fine di snellire le procedure in materia di autorizzazioni e controlli. Nel corso dell'anno non sono intervenute modifiche all'interno delle liste.

Settore strategico

Nel settore dei materiali strategici nel corso dell'anno 2002, come in quello passato, il costante sviluppo tecnologico ha evidenziato una progressiva liberalizzazione di prodotti elettronici e tecnologie di assemblaggio con successivo aggiornamento delle liste dual use.

Applicazione della clausola "catch-all"

Tra i problemi di carattere generale che hanno richiesto particolare impegno da parte di questo Ministero in tutti i regimi internazionali, si segnala la procedura della clausola "catch-all", specifica norma di "recupero" in base alla quale viene sottoposta ad autorizzazione anche l'esportazione di beni non inclusi nella lista dei beni duali sottoposti ad autorizzazione allorquando sussistono informazioni sul loro uso proliferante.

Nell'anno 2002 l'Italia ha attivato n. 26 clausole "catch-all".

Il coinvolgimento delle imprese

Negli ultimi anni è emerso fortemente che l'attenzione dei Governi, in materia di controllo sull'esportazione di beni sensibili, si sta spostando dai materiali alle destinazioni: ciò vuol dire che i controlli sulle esportazioni saranno sempre più orientati sui soggetti proliferanti, verso i quali i flussi esportativi dei beni duali subiranno drastiche restrizioni. In altre parole il parametro di valutazione non è soltanto l'oggettiva "sensibilità" dei materiali, ma anche il "rischio" che i Paesi destinatari rappresentano in quanto detentori di programmi proliferanti.

In questa ottica è importante, per incentivare la collaborazione tra le Autorità di Governo competenti e le imprese del settore (rappresentate dalle relative associazioni di categoria), la convocazione di periodiche riunioni di un apposito "Tavolo di informazione". Le suddette riunioni, oltre a fare il punto sulla contingente situazione del settore, hanno evidenziato la necessità di predisporre strumenti idonei volti all'eliminazione di ostacoli burocratici. Il servizio svolto dal Tavolo di informazione deve ritenersi un momento qualificante in quanto, nell'ottica di un miglioramento della trasparenza dei rapporti, avvicina Stato e mercato e contribuisce ad affrontare e risolvere tempestivamente ogni relativa questione.

I lavori comunitari

Una menzione particolare merita la costante partecipazione ai lavori comunitari sull'aggiornamento della lista dei materiali da sottoporre ad autorizzazione. La tecnicità degli argomenti trattati, la complessità della materia e la elevata frequenza degli incontri hanno assorbito una parte rilevante di risorse.

Assistenza agli operatori

L'assistenza all'utenza, oltre a quanto sopra evidenziato in tema di "coinvolgimento delle imprese", ha un ruolo determinante e si estrinseca non solo nella normale attività amministrativa ma anche nel diffondere gli aggiornamenti normativi adottati in sede internazionale, attraverso anche gli strumenti informatici.

Attività autorizzatoria

Le informazioni fornite qui di seguito riguardano le procedure autorizzative previste in tutti i Paesi comunitari. Esse sono:

- l'autorizzazione generale comunitaria: provvedimento individuale per prodotti e destinazioni previsti all'Allegato II del Regolamento CE 1334/00; tale provvedimento trova uguale applicazione in tutti i Paesi U.E.;
- l'autorizzazione generale nazionale: provvedimento individuale per specifici prodotti e determinate destinazioni, regolamentato in ambito nazionale con decreto Ministeriale;
- l'autorizzazione globale: provvedimento individuale riguardante più prodotti e più destinazioni concesso ad esportatori abituali per una durata massima di tre anni;
- l'autorizzazione specifica: provvedimento individuale concesso per uno specifico prodotto o categorie di prodotti e per un determinato destinatario/utilizzatore finale.

Esportazioni di beni a duplice uso

Anno 2002

Tipo di procedura	N. autorizzazioni	Valore/Euro/Milioni
Aut. Specifiche	193	138
Aut. Globali	8	//
Aut. Generali	11	//
Totale	212	138

Circolazione delle informazioni sui dinieghi

I dinieghi emessi dai Paesi membri dei regimi internazionali di controllo vengono fatti circolare tempestivamente per consentire a tutti gli altri partners di assumere il medesimo comportamento qualora si presenti una analoga operazione.

Nel 2002 sono stati emessi dall'Italia n. 6 dinieghi così suddivisi:

Prodotti nucleari	4
Prodotti missilistici	1
Prodotti chimici	1