

Nell'Unione Europea i tre Paesi (Francia, Germania e Gran Bretagna) che indirizzano e conducono la quota dominante dell'industria high-tech di interesse militare, confrontandosi con strutturali difficoltà di bilancio pubblico, stanno attuando — seppur con diverse modulazioni e differente intensità — politiche di revisione della spesa statale. Inoltre Francia e Germania sono entrambe "sotto osservazione" del Comitato economico e monetario della Unione Europea poiché il deficit dei loro bilanci pubblici tocca o travalica il limite del 3% del P.I.L.

In questo quadro i bilanci di esercizio e di previsione delle Autorità Militari ruotano attorno ad una sostanziale invarianza del volume delle risorse destinabili all'investimento.

A fronte di questo quadro le iniziative assunte nel breve-medio periodo sono:

- *lo sforzo delle Autorità Militari per far convergere i requisiti di più Paesi, iniziativa validissima purché attuata con "pragmatismo" che affidi ad un Ente o Agenzia la gestione della cornice entro la quale far germogliare alleanze a geometria variabile progetto per progetto;*
- *l'accrescersi delle cooperazioni industriali man mano evolventi verso forme di integrazione strutturale peraltro da seguire con attenzione onde prevenire degenerazioni monopolistiche;*
- *la tendenza a soddisfare con produzioni interne quote crescenti della domanda UE di beni high-tech per la sicurezza.*

Per il medio-lungo periodo si sottolinea che

- *l'ampliamento della NATO ingenera nei Paesi dell'Europa Orientale una domanda abbastanza elevata per recuperare la stasi di investimenti dell'high-tech militare iniziata dal 1989-1990 e insieme una esigenza di recupero del know-how tecnologico e di adeguamento agli standards occidentali;*
- *la metabolizzazione degli aspetti economici ed industriali dell'ampliamento a venticinque dell'Unione Europea dovrà progressivamente portare a forme di coordinamento e razionalizzazione di un tessuto di R&S e capacità produttiva oggi largamente in eccedenza rispetto alla domanda interna che tuttavia costituisce il nucleo dello sviluppo delle nuove tecnologie basilari per mantenere la competitività globale del sistema industriale europeo.*

In Africa elemento di grandi prospettive è la Repubblica Sud Africana dove il transito alla democrazia — intervenuto in un Paese di grandi disponibilità cumulatesi con un notevole patrimonio di preparazione professionale degli autoctoni — ha innescato un processo di FDI (Foreign Direct Investment) con una crescente presenza ed integrazione con strutture industriali europee.

In particolare, utilizzando le competenze del personale della ARMSCOR (creata nel 1968) e della DENEL (scorporata nel 1992), aziende come BAEs, DASA, Eurocopter, Rolls Royce hanno avviato progetti congiunti. Thales ha invece creato una joint-venture con Altech con BAEs come co-azionista. Turbomeca () è presente con una propria struttura produttiva. Il munizionamento della Pretoria Metal Pressing è realizzato su licenza Oerlikon-Bührle. (*) { e anche futuro partner A400M }.*

Muovendo dagli ottimi rapporti nati durante la lotta all'apartheid la Repubblica Sud Africana ha realizzato, con crescente successo, una presenza in un ampio mercato coprendo tutta l'area dell'Africa australe e centrale non facile per gli europei e, taluni Paesi medio-orientali e del sud-est asiatico.

Nel Medio Oriente, Israele resta il Paese con il quale sarebbero possibili interessanti cooperazioni ai massimi livelli della tecnologia se ciò non innescasse reazioni negative da parte dei potenziali — e ricchi — clienti costituiti dai Paesi arabi.

Nell'area Emirati del Golfo Persico — e non solo in quella — erano state individuate linee di tendenza che presentavano concrete ed interessanti possibilità per la cantieristica per unità di superficie fra le

1.200 e le 3.600 t.s.l. e per sottomarini diesel-elettrici più piccoli dei 212 tedeschi. La conclusione e l'approfondimento di uno studio preliminare di un'ipotesi di collaborazione italo-francese che avrebbe dovuto portare a rendere stabile e strutturale la penetrazione nell'area (creazione di una limitata capacità locale di "addobbo" del prodotto da far evolvere in una capacità costruttiva integrata con quella italo-francese) è stato ritenuto, dalle superiori istanze ministeriali, intempestivo e al di là delle capacità degli Uffici.

Nell'area dell'**Estremo Oriente** occorre prendere atto del crescente ruolo della **Cina** e della sua volontà di acquisire rapidamente tecnologie di punta. Significativo è il livello di investimento diretto in Cina (FDI = Foreign Direct Investment) dei Paesi occidentali

Paese	FDI in miliardi di US \$
Stati Uniti	1.300
Regno Unito	497
Benelux	482
Germania	480

Dati da "Foreign Affairs" dicembre 2003, pag. 38, "China takes off".

Le aziende di questi Paesi oggi controllano rilevanti quote di settori dell'economia cinese (industria automobilistica, telefonia cellulare) e determinano il 45% delle esportazioni cinesi in queste aree e, per effetto della "global supply chain" il 60% delle importazioni cinesi sempre di quest'area.

Il **punctum dolens** è la volontà cinese di acquisire tecnologie militari – specie nelle aree del controllo e gestione delle forze, nelle comunicazioni satellitari, nelle contromisure elettroniche [si ricordi l'incidente con gli USA ad Hainan], nei sistemi elettronici avanzati per il controllo del volo e per la gestione degli aerei senza pilota che mentre l'Unione Europea considera "non letali" e quindi esportabili, al contrario sono embargate dagli Stati Uniti d'America le cui unità navali sono impegnate, fra l'altro, a mantenere il controllo dello stretto di Formosa.

Ad eccezione degli accordi da tempo operanti con AGUSTA le aziende italiane non sembrano disporre di un separato patrimonio di buone tecnologie di punta – nell'area dell'aerospazio, elettronica, meccanica fine per impiego militare – tale da permettere di non impattare negativamente con l'obiettivo primario di non pregiudicare il nostro accesso alla tecnologia statunitense.

Nel Sud Est asiatico, un tempo riserva dell'industria bellica sovietica anche grazie al "movimento dei non-allineati" degli anni '50 e '60, è da tempo in corso una profonda riconsiderazione dei rapporti con la Federazione Russa che sconta pure i riflessi negativi della "crisi della ricambistica" della prima metà degli anni '90, quando l'industria bellica ex-sovietica polverizzandosi fra i vari Stati della Federazione lasciò le FF.AA. di molti Paesi nella impossibilità di sostenere l'"attrizione" anche del mero addestramento di pace.

Inoltre la crescita, e stabilizzazione, economica della Repubblica indiana porta quest'ultima a rivedere ed ampliare – nel quadro di una strategia di differenziazione delle fonti – i propri accordi di cooperazione industriale con i Paesi europei e gli Stati Uniti d'America. E' tuttavia da ricordare che l'India, da tempo impegnata in dispute confinarie con la Cina, potrà manifestare una particolare sensibilità riguardo a eventuali forniture alla Cina nelle aree tecnologiche essenziali alla mobilità delle forze, sopra già segnalate come potenziale fattore di disturbo pure per i nostri rapporti con gli Stati Uniti d'America.

In coerenza con questo contesto, dagli ultimi dati disponibili di fonte "SIPRI Yearbook 2004 – Armaments, disarmament and international security" (che fanno riferimento al 2003) e ove possibile dai dati governativi per il 2004, emerge che:

- Paesi in via di sviluppo. L'insieme della domanda di beni militari che fa riferimento ai Paesi in via di sviluppo (Africa, Medio Oriente, Asia e America Latina), ha costituito il principale mercato di destinazione delle esportazioni mondiali. Infatti risulta che oltre la metà (vale a dire 13,7 miliardi di \$, pari al 53,6% del totale dell'offerta mondiale), sia stata assorbita dai mercati sopra citati.
- Medio Oriente. Una analisi di dettaglio dei singoli mercati per macroarea geo-politica, indica situazione di sostanziale contrazione delle esportazioni verso i Paesi del Medio Oriente, tradizionale mercato di sbocco delle esportazioni negli ultimi decenni. In quest'ambito l'Egitto si conferma tra i maggiori Paesi importatori (504 milioni di \$), mentre appare ampiamente ridimensionato il ruolo dell'Arabia Saudita, passata dai 1.215 milioni di \$ del 1999 ai 487 del 2003. Per converso una certa vitalità dimostrano gli Emirati Arabi Uniti (EAU), che nell'arco dell'ultimo quinquennio hanno più che raddoppiato le importazioni, toccando quota 922 milioni di \$ nel 2003. Venendo ai fornitori, il mercato mediorientale appare dominato dagli Stati Uniti, che, nel quadriennio 2000-03, hanno coperto il 75% dell'offerta, in forte crescita rispetto al quadriennio precedente, quando lo stesso dato si era fermato a quota 48%. Per converso, negli ultimi anni appare in sensibile calo la quota di mercato dei Paesi UE, Italia compresa, passati dal 25% del quadriennio 1996-99 al 4,5% di quello 2000-03. Rimane sostanzialmente stabile, invece, la posizione della Russia, con percentuali comprese il 7 e l'8%.
- Estremo Oriente. Al dato medio-orientale fa da contraltare quello dell'Estremo Oriente. Si consideri che nel quadriennio 1996-99 il mercato mediorientale assorbiva il 43,9% delle esportazioni verso i Paesi in via di sviluppo, mentre nel quadriennio 2000-03 lo stesso dato è calato al 36,9%. Per converso, l'Estremo Oriente è passato dal 36,7% del quadriennio 1996-99 al 50,8% del quadriennio 2000-03. In particolare, si sottolinea che in Estremo Oriente, Cina ed India rappresentano i due principali Paesi acquirenti di beni militari su scala mondiale. Dal 1999 al 2003, Cina e India hanno importato rispettivamente 11,8 e 7,8 miliardi di \$, entrambi in forte e costante crescita. La significativa dinamica di sviluppo economico sia alla base delle strategie di modernizzazione di Cina e India, con notevoli riflessi strategici di lungo periodo sull'intero bacino dell'Oceano Pacifico e dell'Oceano Indiano. E' da notare inoltre, che i tradizionali Paesi importatori di prodotti militari prevalentemente statunitensi (Corea del Sud, Giappone e Taiwan) hanno drasticamente ridotto le acquisizioni, in ragione dello sviluppo di un'industria militare indigena, conseguito attraverso produzioni su licenza che hanno portato sia a coproduzioni industriali sia alla realizzazione di prodotti autonomi. Sempre riguardo ai Paesi fornitori, bisogna sottolineare come la domanda di armamenti delle nazioni dell'Estremo Oriente venga in gran parte coperta dalla Russia, con una quota che sfiora il 49%. La Cina ha importato nel periodo 1999-2003 il 95% dei prodotti militari dalla Russia, mentre l'India l'80%.
- Il ruolo della Cina. In questa zona, non si può fare a meno di sottolineare il ruolo della Cina, che nel quadriennio 2000-03 ha importato beni per la Difesa per complessivi 9,3 miliardi di \$, vale a dire più del doppio rispetto al quadriennio precedente, quando la spesa per l'importazione di prodotti militari si era attestata nell'ordine dei 4,4 miliardi di \$. Difficile affermare se il dato cinese possa diventare un trend di lungo periodo. Le produzioni locali di beni per la Difesa, allo stato attuale, risultano essere meno avanzate e sofisticate di quelle occidentali, il che impedisce all'industria militare cinese di essere competitiva su scala globale. Una volta acquisita la **technology capability** necessaria, è ipotizzabile che nel medio – lungo periodo la Cina si trasformi da principale importatore a principale esportatore di prodotti per la Difesa.
- Unione Europea. La domanda intra-europea ha una significativa valenza nel quadro delle politiche esportative dei Paesi UE, in quanto rimane uno dei principali mercati di riferimento,

unitamente all'esistenza di una fitta rete di cooperazioni intergovernative. In parallelo, le domande nazionali continuano a costituire importanti mercati di sbocco delle importazioni provenienti dagli USA, in un quadro transatlantico di flussi sbilanciati a favore degli Stati Uniti. Per quanto riguarda i singoli mercati europei, si sottolinea la crescita delle importazioni da parte della Grecia, quadruplicata tra il 2002 e il 2003, e la crescita significativa degli acquisti dall'estero effettuati dalla Polonia. Il trend generalizzato degli altri Paesi indica una costante diminuzione delle importazioni.

Analisi dell'offerta

Il quadro generale nelle sue grandi linee indica:

- gli Stati Uniti d'America restano al primo posto,
- conferma della tradizionale forte presenza anglo-francese,
- ritorno della Federazione Russa nel ruolo già dell'URSS,
- le new entries di rilievo sono la Germania e la Corea del Sud.

Il mercato militare resta, per sua stessa natura, politicamente molto sensibile alla pubblicazione di dati analitici e riscontrabili su una base universalmente accettata. Tuttavia alcune linee di fondo appaiono incontestabili:

- ⇒ i bilanci Difesa dei paesi sviluppati si sono assestati su valori, seppur inferiori al 1990, oramai stabili;
- ⇒ il post-guerra irakeno mantiene elevato il bilancio del Ministero statunitense della Difesa;
- ⇒ la struttura mondiale che vede "plurimi focolai di crisi" in luogo della "unificata minaccia" sovietica, del confronto Est-Ovest, tiene elevato il livello di ordini ed acquisti dei Paesi nelle varie aree in potenziale tensione;
- ⇒ i due giganti asiatici Cina ed India – che diverranno soggetti politici mondiali e non più locali entro la metà del secolo – stanno realizzando pianificazioni di medio-lungo periodo che manterranno il livello di crescita dei loro investimenti nell'area militare (tra il 2003 e il 2004 la Cina è cresciuta del 20-25% nel settore aerospaziale).

Gli effetti della crescita degli investimenti mondiali in difesa, si riflettono in maniera differenziata sui singoli Paesi. Gli **Stati Uniti d'America** hanno registrato nel 2004 un aumento delle esportazioni militari, relativamente al comparto aerospaziale, del 16%, per un totale di quasi 10 miliardi di \$. Una sostanziale stabilità sembra confermarsi tra i Paesi dell'UE e la Russia.

In Europa, il **Regno Unito** (fonti UK MoD-JDW 2004 e DMA – The Defence Manufacturers Association, 2004-2005) continua a rappresentare uno dei principali Paesi esportatori, con una quota di circa 9 miliardi di \$ (di cui oltre la metà relativa all'aerospazio), pari a un quinto degli ordini mondiali

Alcuni dati evidenziano la grande rilevanza delle esportazioni militari per l'economia britannica: la forte propensione all'export del comparto industriale inglese, che equivale a circa il 40% della produzione industriale, e al 25% degli addetti del comparto (75.000 unità), a dimostrazione della trasformazione in corso nella struttura manifatturiera da produttore di piattaforme e integratore di sistemi.

La Francia, (fonte DGA 2004) si classifica nel 2004 come il secondo paese esportatore dell'UE, con un totale di consegne stabili a 4,5 miliardi di Euro, con prospettive di mantenimento del livello per il 2005.

La Germania (fonte The German Government's 2003 Report on Military Equipment Exports) è diventata il 4° esportatore mondiale di armamenti, avendo registrato nel 2004 un picco di vendite all'export (1,7 miliardi di Euro) rispetto alla media annua di 350 Milioni di Euro del periodo 2000-2003. La crescita è dovuta a singoli grandi contratti di corvette e sommergibili per Malesia e Sud Africa. Il valore delle autorizzazioni è salito in due anni da 2,9 a 4,9 miliardi di Euro. Tale valore corrisponde ad appena 0,2% del totale delle esportazioni tedesche. I dati governativi risultano in ogni caso controversi e incompleti, in quanto non includono motori e componentistica.

In Russia, (fonte Rosoboronexport, dicembre 2004) l'agenzia commerciale russa Rosoboronexport sta proseguendo nella crescita delle esportazioni militari. Il volume degli ordini è raddoppiato in 5 anni; oggi assommano a 5,5 miliardi di \$, totalizzando un portafoglio ordini di 12 miliardi di \$. Nel corso del 2004 l'agenzia, ha effettuato per un valore di 5 miliardi di \$, come nell'anno precedente.

Circa che la metà del volume delle esportazioni è rivolto al settore navale, mentre i due principali clienti sono la Cina e l'India. Una parte delle esportazioni è utilizzata per pagare debiti pregressi. L'interesse russo a rafforzare la propria influenza sui mercati è dimostrata anche da accordi di cooperazione in Paesi asiatici e dall'apertura di uffici commerciali all'estero, ivi compresa l'Italia.

Quadro delle esportazioni dell'Italia

In linea con il trend degli ultimi anni, le esportazioni militari italiane continuano a rivestire un ruolo marginale rispetto al volume mondiale delle esportazioni militari. Si ritiene comunque che in prospettiva, possa concretizzarsi un recupero di posizioni nel contesto internazionale, a seguito di un rinnovato dinamismo politico e industriale del Paese.

L'analisi dei dati disaggregati riferiti alle autorizzazioni definitive del 2004 consentono di evidenziare alcuni aspetti specifici.

In primo luogo emerge il consolidarsi della tendenza alla crescita del valore delle autorizzazioni. Nel 2003 tale dato, già in crescita rispetto all'anno precedente, si era attestato su quota 1.282 milioni di euro, mentre nel 2004 l'ammontare complessivo ha raggiunto 1.489 milioni di euro, con un crescita di 207 milioni di euro, pari al 16%. E' bene precisare che il dato si riferisce ad operazioni, che, in realtà, esplicano i loro effetti anche negli anni successivi.

Nel corso del 2004, le autorizzazioni alle esportazioni sono state in tutto 690, ripartite fra 57 aziende. Circa il 70% dell'ammontare complessivo (pari a 1.041 milioni di euro) riguarda le esportazioni effettuate dalle prime 4 aziende, vale a dire Agusta (514 milioni, 35%), Mbda Italia (201 milioni, 13%), Alenia Marconi Systems (174 milioni, 12%) e Oto Melara (152 milioni, 10%). Quest'ultima risulta peraltro essere la prima per numero di autorizzazioni rilasciate (121). Segue un gruppo di 9 aziende, fra le quali la Fincantieri, la Selenia Communications e la Galileo Avionica, con percentuali comprese fra l'1 ed il 5%. Completano la lista 44 aziende con percentuali inferiori all'1%.

Può essere considerato un elemento positivo il fatto che si assiste ad una concentrazione del valore delle esportazioni in un numero ristretto di aziende, il che dimostra l'affermarsi sui mercati esteri anche di sistemi ad Alta Tecnologia immediatamente caratterizzabili come "made in Italy".

Per quanto riguarda i mercati di destinazione, l'analisi di dettaglio indica che il 45% del valore complessivo delle autorizzazioni ha interessato 4 Paesi europei. In specie, il 15,5% (pari a 231 milioni di euro) dell'export è stato destinato al Regno Unito, il 13% (199 milioni) alla Norvegia, il 9% (132 milioni) alla Polonia, l'8,5% al Portogallo. In complesso, l'Europa (ivi comprese Norvegia, Turchia, Romania e Bulgaria) ha assorbito circa il 70% del valore delle esportazioni, mentre gli Stati Uniti, con un controvalore di 97 milioni (6,5% dell'ammontare complessivo), sono al primo posto per quanto riguarda il numero di autorizzazioni rilasciate (52).

Il 15% delle autorizzazioni, invece, ha interessato i Paesi asiatici. A questo proposito, non si può fare a meno di sottolineare come la Cina, che in tempi recenti è diventata una destinazione privilegiata per il mercato dell'export globale di prodotti militari, per le aziende italiane continui a rivestire un ruolo assolutamente marginale. Nel 2004 appena 6 autorizzazioni hanno interessato il grande Paese asiatico, per un controvalore di 2 milioni di euro, pari all'0,14% dell'ammontare complessivo.

Per completezza, le nazioni centro-sudamericane sono state destinatarie del 4% delle esportazioni, quelle africane del 3%, l'Australia dell'1,5%.

Soffermandosi sulla struttura dell'export militare italiano, va in primo luogo segnalato che, rispetto alla logistica, i prodotti d'ammodernamento costituiscono la grande maggioranza (4/5) del valore delle autorizzazioni. Si tratta di un'importante inversione di tendenza del rapporto tra nuovi sistemi e logistica, tradizionalmente sbilanciato in favore di quest'ultima. Questo è un primo, pur parziale, risultato della rinnovata gamma di sistemi avanzati, che l'industria italiana è oggi in grado di offrire sui mercati internazionali.

Riguardo all'analisi merceologica settoriale, le operazioni più significative, ex art.5 legge 185/1990, si riferiscono a:

- *Elicotteristica. Con oltre 500 milioni di euro di valore complessivo, pari a circa un terzo del totale, ha assunto una posizione di preminenza, dimostrata in particolare dai contratti, sottoscritti dall'Agusta, relativi agli elicotteri navali NH 90 per la Norvegia, gli elicotteri EH 101 per il Portogallo e gli elicotteri A109 per la Malesia, che da soli totalizzano circa 350 milioni di euro.*
- *Elettronica. Il secondo settore per importanza (300 milioni di euro, 20% del totale) è rappresentato dai sistemi e componenti elettronici, in particolare nei comparti della radaristica, avionica e telecomunicazioni. Di particolare rilevanza, sono le esportazioni, verso Repubblica Ceca, Turchia e Polonia, effettuate da Alenia Marconi Systems del radar RAT 31D/L, per complessivi 130 milioni di euro.*
- *Missilistica. Il volume dell'export di questo settore, nell'ordine di 200 milioni di euro (14% del totale), risente in particolar modo dell'operazione, effettuata dalla MBDA Italia verso il Regno Unito, riferita al missile aria-aria Meteor, che da sola ammonta a 170 milioni di euro.*

- Terrestre. Con un valore anch'esso intorno ai 200 milioni di euro, le attività di questo settore sono per circa la metà rappresentate dal contratto, sottoscritto dalla Oto Melara verso la Polonia, per le torrette Hit Fist per mezzi blindati. Il quadro risulta, ad ogni modo, assai frammentato, sia per numero di aziende che varietà di prodotti, che vanno dal munizionamento all'artiglieria, dal trasporto logistico alle centrali di tiro.
- Navale. Il settore, che ammonta al 10% del totale, appare caratterizzato dal contratto Fincantieri, relativo all'ammodernamento dei sistemi di combattimento delle fregate "Lupo" ed "Orsa", cedute al Perù dalla Marina Militare, e dal contratto della stessa azienda per una nave da pattugliamento per Malta. Rilevanti le vendite di artiglierie navali da parte della Oto Melara, in particolar modo verso la Norvegia.
- Motoristica. Il settore, con esportazioni pari a circa 70 milioni di euro, si è caratterizzato per la vendita, da parte di Avio, di accessori di scatole di ingranaggi nei programmi F110 e F117-PW-100.
- Subacquea. Il settore, che ammonta a 35 milioni di esportazioni, si caratterizza per la fornitura di siluri leggeri MU90 della WASS all'Australia.
- Aeronautica. Il settore, che si caratterizza sia per una forte propensione alla cooperazione sia per commesse pluriennali (vedasi l'ordine Grecia per i C27J nell'anno precedente), nel corso del 2004 non ha registrato novità di rilievo, se non attività inerziali.

Questa illustrazione di dettaglio della realtà industriale italiana, evidenzia segnali incoraggianti, pur rimanendo contrassegnata dalla tradizionale debolezza nazionale sull'insieme dei mercati militari esteri. Uno dei motivi può senz'altro derivare dal tradizionale squilibrio interno italiano relativo alla modesta dimensione sia del mercato interno sia del comparto industriale e del minor impatto sull'economia nazionale rispetto a quanto avviene in altri Paesi vicini in possesso di avanzate capacità industriali.

Occorre tuttavia rammentare che tale differenziale si sta assottigliando sia per quanto riguarda le dimensioni industriali (vedasi il positivo processo di acquisizioni e alleanze portato avanti da Finmeccanica e non ancora completato — Alcatel-Alenia Spazio ed Eurosystems che incrementeranno sinergie e posizionamento sui mercati), sia per quanto attiene al rafforzamento dell'offerta (gamma di sistemi completi), che fanno elevare il posizionamento italiano nel quadro dell'offerta mondiale (promosso anche per l'effetto di leva degli investimenti governativi in aree selettive). Il sistema Paese sta infatti guadagnando una nuova credibilità industriale e tecnologica sia a livello nazionale che in partnerships europee e in programmi con gli Stati Uniti.

Occorre infatti dare adito al Governo italiano di aver iniziato ad intraprendere una politica di promozione dell'hi-tech italiano sui mercati esteri, con un attivismo e una presenza continuativa presso i Governi potenziali acquirenti che, rispetto al passato, offre una maggiore visibilità e credibilità complessiva al sistema industriale italiano.

Parimenti, i nuovi sistemi avanzati (di progettazione e produzione nazionale) che stanno entrando sul mercato, o che hanno recentemente ottenuto ordini all'estero, sono la concreta dimostrazione di come le risorse, pur limitate, che lo Stato ha indirizzato in questi anni alla Ricerca ed allo Sviluppo stiano dando i loro frutti.

Il periodico afflusso di risorse, nonostante i perduranti vincoli finanziari dovuti al Patto di Stabilità e alla situazione economica internazionale, risulta uno dei fattori essenziali per adeguare la base industriale alle crescenti e accelerate esigenze del mercato militare.

L'export militare italiano, storicamente contraddistinto da una vulnerabilità dovuta alla prevalenza dei prodotti di logistica e ricambistica rispetto all'offerta di sistemi integrati, oggi in fase di superamento, sta quindi appalesando sostanziali modifiche in riferimento alla natura qualitativa delle esportazioni.

Oggi l'Italia è in grado di presentarsi sui mercati internazionali con una gamma rinnovata e articolata di sistemi avanzati e concorrenziali, adatti a soddisfare i requisiti emersi dalle trasformazioni tecnologiche, dottrinali e operative, che sono emerse in ambito NATO, europeo e in sede di coalizioni internazionali.

Ne sono un esempio concreto diversi sistemi - da intendersi come integrazione di piattaforme e di elettronica -- quali l'addestratore di nuova generazione Aermacchi M346, il trasporto tattico Alenia C27J, gli elicotteri Agusta EH101 e A139, i sistemi di combattimento navale di AMS, il sistema satellitare di osservazione COSMO di Alenia Spazio, i motori navali della Avio per le fregate Orizzonte, i sistemi subacquei della WASS, le torrette terrestri della OTO Melara.

L'Italia si presenta dunque non più in sordina e in ordine sparso senza il sostegno del Paese. Non si presenta neppure, come invece avvenuto in passato, con un'offerta caratterizzata generalmente da un livello di media sofisticazione e con poche punte di eccellenza (come l'elettronica).

Ma si ritiene invece che oggi l'Italia possa trovarsi in un periodo di transizione verso una fase più strutturata e dinamica, essendosi costruite solide premesse e fondamenta di rilancio del comparto, che si ritiene possano dare frutti già nell'immediato, avviando in tal modo il superamento sia delle croniche vulnerabilità del nostro export militare (in particolare nelle architetture di sistemi e negli equipaggiamenti) che della marginalità del Paese sul mercato mondiale, e una contestuale fase di crescita e rafforzamento del "made in Italy" di lunga durata, con positivi effetti anche sulla bilancia commerciale nazionale ed effetti indiretti e di trascinamento di altri settori dell'economia.

Conclusioni

Di fronte a questo quadro estremamente complesso per la delicatezza dei rapporti transatlantici e l'accentuata concorrenza sui mercati di quei Paesi che hanno avviato Piani di modernizzazione nella Difesa, si può senz'altro considerare che, per quanto riguarda l'Italia, l'unica strada percorribile per commercializzare i prodotti della Difesa, sembra dunque fondarsi su precise linee guida, quali:

- *politiche di buon vicinato (che per quanto riguarda l'Italia si riferiscono primariamente ai nuovi e potenziali Paesi membri della NATO e dell'Unione Europea allargata a 25, nonché ai Paesi del Mediterraneo);*
- *consolidamento di rapporti di alleanza con gli Stati Uniti, alla luce dei vasti e interrelati interessi di diversi settori industriali italiani (velivolistica, elicotteristica, motoristica, componentistica elettronica e meccanica). L'approccio deve fondarsi sulla prospettiva di esame della globalità dei rapporti Governo-Governo e tra le industrie italiane e quelle americane. Questo al fine di ricondurre in equilibrio un quadro generale nella gestione delle compensazioni industriali (vedasi il caso del programma Joint Strike Fighter) e di riconoscimento della validità della tecnologia italiana;*

- *politiche di investimenti mirati per lo sviluppo di specifici filoni tecnologici e di rafforzamento delle capacità industriali esistenti in campo sistemistico e di nicchie di eccellenza.*

Non pare fuori luogo ribadire come l'export di prodotti militari presupponga e debba essere sostenuto un'intensa attività politica e governativa, come peraltro avviene nei principali Paesi europei e negli Stati Uniti.

L'accesso a un mercato estero ha forti implicazioni di lungo termine, in quanto la vendita e gestione, nell'arco di durata anche trentennale, di sistemi a forte complessità tecnologica, comporta un rafforzamento dei legami bilaterali tra il Paese fornitore e il Paese cliente, sempre più caratterizzati da accordi di collaborazione industriale.

A riprova di ciò, resta il fatto che il mercato delle esportazioni militari rimane intrinsecamente condizionato dalle scelte di politica estera e militare degli Esecutivi.

Le premesse tecnologiche e politiche per incrementare qualità, competitività e quota di mercato dei prodotti Hi-Tech italiani nel campo della difesa sono state create, avviate. Il loro consolidarsi è indispensabile per consentire all'industria italiana di entrare con posizioni solide nei grandi progetti innovativi che caratterizzeranno l'offerta nel prossimo decennio, e per consentire all'economia italiana di beneficiare di un volano di commesse estere nell'Alta Tecnologia, in mercati strategicamente importanti per il Paese.

PAGINA BIANCA

Allegato “H”

Relazione del Ministero delle Attività Produttive

Direzione Generale per la Politica Commerciale.

PAGINA BIANCA



Ministero delle Attività Produttive
DIREZIONE GENERALE PER LA POLITICA COMMERCIALE

ESPORTAZIONE DI BENI A DUPLICE USO
Relazione sull'attività svolta nel 2004

(AD USO ESCLUSIVO D'UFFICIO)

PAGINA BIANCA



Ministero delle Attività Produttive
DIREZIONE GENERALE PER LA POLITICA COMMERCIALE

DIV. IV

(AD USO ESCLUSIVO D'UFFICIO)

RELAZIONE SULL'ATTIVITA' RELATIVA ALL'EXPORT DI BENI A DUPLICE USO SVOLTA NELL'ANNO 2004

Premessa

I beni a **duplice uso** comprendono tutti quei prodotti che pur essendo progettati e fabbricati per un utilizzo civile hanno possibilità di impiego nella costruzione di armi nucleari, chimiche, biologiche o missilistiche.

Da parte del nostro Paese, così come da parte di tutti gli altri Paesi aderenti ai cosiddetti "Regimi internazionali di controllo delle esportazioni" (Wassenaar Arrangement, Australia Group, Convenzione Internazionale per il bando delle Armi Chimiche, Nuclear Suppliers Group e Missile Technology Control Regime), prodotti, tecnologie e software che possono avere un utilizzo sia civile sia proliferante sono sottoposti ad un attento e capillare controllo.

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

Il settore del controllo dei beni duali deve rispondere a due esigenze prioritarie: una è evitare la proliferazione delle armi di distruzione di massa e l'altra è garantire alle nostre imprese l'inesistenza di inutili ostacoli nel caso in cui siano rispettate tutte le regole nazionali ed internazionali.

Tali esigenze possono in qualche modo porsi in conflitto tra di loro e occorre quindi contemperarle con diversi strumenti quali la trasparenza e la corretta applicazione delle normative vigenti.

Pertanto, la moderna chiave di lettura del controllo duale dovrebbe essere riassunta in un Ufficio al servizio delle imprese che ne faciliti gli scambi internazionali e, contemporaneamente, ne eviti implicazioni che possano essere dannose sia per le imprese e, di rimbalzo, per il Paese. Un Ufficio che si avvale delle moderne tecnologie, che sia in grado di essere aggiornato e di poter facilmente dialogare con omologhe autorità facenti parte della nostra rete di alleanze.

In particolare, per una prima soluzione a quei problemi di carenza di risorse dell'Ufficio competente, già evidenziati nella Relazione al Parlamento dello scorso anno, si ritiene utile segnalare che è attualmente in itinere (anno 2005) una specifica disposizione all'interno della proposta governativa per un "Piano di azione per lo sviluppo

economico, sociale e territoriale” che, se verrà confermata anche in sede Parlamentare, potrà dotare di specifiche ulteriori risorse umane la struttura e costituirà una prima fondamentale risposta alle citate esigenze di carenza.

Attività normativa nazionale

Dopo che nel 2003 si era registrata una intensissima attività normativa nazionale, sia a livello primario sia a livello secondario, grazie alla quale il nostro Paese si era completamente ed efficacemente allineato, sul piano giuridico, alle più recenti disposizioni ed orientamenti internazionali di riferimento, nel corso del 2004 non si è resa necessaria alcuna specifica attività normativa nazionale.

Non è stato necessario, infatti, aggiornare il vigente **Decreto legislativo 9 aprile 2003, n. 96** (pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 5 maggio 2003 n. 102), recante “Attuazione di talune disposizioni del regolamento (CE) n. 1334/2000, che istituisce un regime comunitario di controllo delle esportazioni di prodotti e tecnologie a duplice uso, nonché dell’assistenza tecnica destinata a fini militari, a norma dell’articolo 50 della legge 1° marzo 2002, n. 39” né rivedere il **Decreto 11 luglio 2003**, riguardante l’istituzione, ai sensi dell’articolo 11, comma 1, del Decreto legislativo 9 aprile 2003, n. 96, del Comitato consultivo per l’esportazione dei beni a duplice uso (con le sole eccezioni di normali aggiornamenti in seguito ad avvicendamenti nei nominativi dei rappresentanti delle diverse Amministrazioni) oppure il **Decreto 4 agosto 2003** (pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 1° settembre 2003 n. 202), relativo all’individuazione, ai sensi dell’articolo 6 del Decreto legislativo 9 aprile 2003, n. 96, dei beni e dei Paesi di destinazione in relazione ai quali l’esportazione dei beni a duplice uso elencati nell’Allegato I e nell’Allegato IV, parte I, del Regolamento CE n. 1334/2000 può aver luogo con autorizzazione generale nazionale.

Attività svolta in seno agli organismi internazionali di controllo

Nel corso dell’anno 2004, la normativa comunitaria di riferimento relativa al controllo delle esportazioni dei beni a duplice uso (Reg. CE 1334/2000), è stata costantemente aggiornata ed integrata. In occasione delle periodiche riunioni presso le Istituzioni comunitarie, si è operato l’inserimento, nella regolamentazione vigente, delle delibere dei vari Regimi internazionali di controllo e si è dato un deciso impulso al processo di semplificazione e di armonizzazione normativa 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*”, che prevede la necessità di autorizzazione di esportazione anche per 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 controlli semplificati per quasi tutti i prodotti listati, quando essi siano esportati verso Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda, Norvegia, Svizzera e Stati Uniti;
- l’applicazione della c.d. clausola “*no-undercut*”: che prevede consultazioni in caso di esame di richieste di autorizzazioni precedentemente negate da altri Paesi.

Particolarmente degna di nota, sempre nel contesto internazionale, l’intensa attività comunitaria connessa all’allargamento dell’Unione Europea ai dieci Paesi accedenti

(entrati a far parte dell' U.E. dal 1° maggio 2004), molti dei quali – tuttavia - non fanno ancora parte dei Regimi internazionali di controllo.

Inoltre, sempre nel periodo di riferimento, è proseguita l'attività di partecipazione e di scambio di informazioni all'interno dei predetti 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 Suppliers 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 viene sempre maggiormente 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 autorizzatorie, riduzione delle liste dei prodotti soggetti a provvedimenti autorizzatori, maggiore coordinamento tra i partners europei in materia di controllo sulle esportazioni dei beni duali e sulle destinazioni d'uso) è proseguita proficuamente anche nell'anno 2004.

L'azione svolta 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 menzionate riunioni comunitarie hanno consentito, tra l' altro, di raggiungere risultati sostanzialmente 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 autorizzatorie e scambio di informazioni, durante il 2004, come per gli anni passati, l' Ufficio ha cercato ogni possibile contatto con i menzionati Regimi di controllo, pur avendo potuto partecipare solamente a talune delle previste riunioni internazionali, in quanto la carenza di risorse, in termini sia di disponibilità finanziarie sia di personale, non ha consentito quella presenza costante che era richiesta ed auspicata.

Per quanto concerne l' attività di controllo, durante il periodo considerato, nel settore dual-use è stata svolta una verifica sistematica della documentazione presentata dalle aziende, finalizzata 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.

Si deve, peraltro, ancora segnalare che anche nel 2004 non è stato possibile attivare, per carenza di risorse, quei controlli, sia preventivi sia successivi, espressamente demandati alla scrivente Amministrazione dall' articolo 12 del menzionato Decreto legislativo 9 aprile 2003, n. 96 e che lo stesso Consiglio di Sicurezza dell' ONU, con Risoluzione 1540 (2004), del 28 aprile 2004, ha formalmente chiesto di attivare a tutti gli Stati membri.

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.

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 a duplice uso allorquando sussistono informazioni sul loro potenziale uso proliferante.

Nell'anno 2004 l'Italia ha attivato n. 4 clausole “catch-all”, rispetto alle 36 segnalate relativamente all' anno 2003.

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” rappresentato da taluni specifici “Paesi di destinazione”.

In questa ottica, anche nel 2004, è stato importante, per incentivare la collaborazione tra le competenti Autorità di Governo e le imprese del settore (rappresentate dalle relative Associazioni di categoria), il costante contatto con gli imprenditori, nel cui contesto, oltre a fare il punto sulla contingente situazione del comparto, emerge la necessità di predisporre strumenti idonei volti all'eliminazione di ostacoli burocratici, in uno spirito di collaborazione che rappresenta 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.

In tale ottica, si ritiene utile segnalare che nel 2004 il competente Ufficio ha inserito, nell' ambito del sito web della scrivente Amministrazione, una apposita sezione: <http://www.mincom.es.it/menu/dualuse.htm> specificamente dedicata alle “Esportazioni di beni e tecnologie a duplice uso”.

Risultano inclusi in tale sezione, raggiungibile anche direttamente dalla home page dell' Amministrazione stessa, sia la normativa comunitaria, sia le relative disposizioni attuative nazionali, non solamente in lingua italiana ma anche nelle versioni in lingua inglese ed in lingua francese.

Completano il tutto gli indirizzi postali, telefonici ed elettronici della scrivente Autorità nazionale competente, oltre che i links ai siti dei Regimi internazionali di controllo.

Quanto sopra dovrebbe certamente contribuire ad una più agevole conoscenza della normativa di riferimento, non solamente tra gli operatori economici nazionali ma anche a livello di istituzioni nazionali ed internazionali direttamente o indirettamente interessate, adempiendo, inoltre, a quanto espressamente stabilito dal “*Piano di Azione U. E. contro le armi di distruzione di massa*” approvato dal Consiglio Europeo di Salonicco del 16/17 giugno 2003, in tema di visibilità e consapevolezza della lotta alle armi di distruzione di massa ed alla proliferazione del terrorismo internazionale.

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 gran parte dell’attività.

Particolarmente degna di nota, inoltre, l’attività connessa alla effettuazione di quella “*Peer review*” voluta dal Consiglio Europeo di Salonicco del 16/17 giugno 2003, nel quadro del “*Piano d’azione U.E. contro le armi di distruzione di massa*”, che proprio durante il semestre italiano di Presidenza dell’Unione Europea era stata concretamente avviata per “accompagnare” l’ingresso nell’Unione dei dieci nuovi Stati membri.

Il nostro Paese, in particolare, ha particolarmente seguito, anche con visite in loco e con seminari e riunioni sia a Roma sia a Bruxelles, l’ingresso della Slovenia e l’attivazione dei relativi strumenti di controllo da parte di Lubiana, divenuta la nuova frontiera europea verso l’Oriente.

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 nella diffusione degli aggiornamenti normativi adottati in sede internazionale, attraverso anche gli strumenti informatici.

La menzionata immissione in rete di tutta la legislazione internazionale e nazionale in materia di esportazioni duali (in tre lingue) corrisponde, anch’essa, a tale scopo.

Attività autorizzatoria

Le informazioni fornite qui di seguito riguardano le procedure autorizzatorie 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

(entro parentesi i dati 2003, con l' avvertenza che nel 2004, per ragioni contingenti, il Comitato consultivo per il rilascio delle autorizzazioni ha tenuto una riunione in meno rispetto al 2003)

Anno 2004

<i>Tipo di procedura</i>	N. autorizzazioni
Aut. Specifiche	164 (208, nel 2003)
Aut. Globali	7 (8, nel 2003)

Oltre a ciò, sono da annotare le Aut. Generali Nazionali (a carattere *permanente*), il cui totale dal 2003 (anno del primo rilascio, in applicazione del decreto legislativo n. 96/2003) ammonta ora a 7 unità, mentre per quanto concerne le Aut. Generali Comunitarie (ugualmente a carattere *permanente*), il conteggio in essere ammonta a 45 unità

Il valore complessivo delle sole autorizzazioni specifiche ammonta ad euro 104.859.000 (euro 59.000.000 più circa 122 milioni di dollari, nel 2003).

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 2004 sono stati emessi dall'Italia n. 2 dinieghi (10, nel 2003) così suddivisi:

Prodotti nucleari	1 (6, nel 2003)
Prodotti missilistici	0 (2, nel 2003)
Prodotti chimici	1 (2, nel 2003)