

Focus Industria e Difesa

Il rapporto I nuovi dati della presidenza del Consiglio. Metà delle commesse assorbite dai Paesi europei e dalla Nato

Tagli Le spese per investimenti nelle nostre forze armate sono diminuite. Di qui la strada obbligata del mercato internazionale

Cresce l'export militare dell'Italia

Nel 2009 aumento del 61% rispetto all'anno precedente Fra i principali clienti Arabia Saudita, Germania e Usa

Le esportazioni militari autorizzate nel 2009 sono salite a 4,9 miliardi di euro con un aumento del 61% sull'anno precedente, confermando ed accentuando un trend di crescita che si era già evidenziato con un aumento del 29% nel 2008 e dell'8% nel 2007. I dati sono stati pubblicati nel Rapporto del Presidente del Consiglio dei Ministri sulle esportazioni militari.

A queste autorizzazioni vanno aggiunti circa 1,8 miliardi dei programmi intergovernativi, destinati ad equipaggiare anche le nostre Forze Armate. Ma in questo caso l'attività esportativa è compensata da analoghe importazioni volte ad assicurare il rispetto del principio *cost sharing/work sharing*: l'industria italiana partecipa, infatti, ai programmi intergovernativi per la quota corrispondente al valore dei nostri acquisti. In ogni caso si conferma anche su questo terreno il riconoscimento delle capacità tecnologiche e industriali italiane da parte degli altri partner internazionali che accettano un alto grado di interdipendenza per componenti e parti tecnologicamente avanzate.

Il forte aumento delle autorizzazioni non è legato tanto all'aumento del loro numero totale (2181 contro 1880 del 2008), quanto all'aumento di quelle più significative (sopra i 50 milioni di euro) passate da 8 a 22, che da sole coprono quasi il 60% delle autorizzazioni concesse.

Fra i principali clienti al primo posto vi è l'Arabia Saudita col 16% (soprattutto grazie ai velivoli Eurofighter venduti dal Regno Unito, ma realizzati da un consorzio europeo), seguita da Germania con l'8%, Stati Uniti con il 7%, Regno Unito con il 5,6%, Qatar con il 4,7% (elicotteri medio-pesanti AW 101), India con

il 3,6% (nave logistica classe Et-na), Romania con il 3,2%, Spagna con il 2,9%, Emirati Arabi Uniti il 2,6%, Marocco con il 2,3%.

I paesi Ue/Nato hanno assorbito quasi metà delle esportazioni autorizzate (con una certa diminuzione sul 2008 quando erano state quasi il 70%). Va, però, tenuto presente che la più importante commessa, quella degli Eurofighter all'Arabia Saudita, ha fatto crescere moltissimo la quota di esportazioni a paesi terzi: senza di essa il peso dell'area Ue/Nato sarebbe stato del 60%. Se, invece, si considerano le esportazioni effettuate nel 2009 il valore complessivo si attesta su 2205 milioni di euro con un aumento di quasi il 25% sull'anno precedente. Di queste 924 milioni di euro, pari al 42%, sono dovuti ai programmi intergovernativi. Va, però, sottolineato che c'è una sfasatura temporale fra le esportazioni autorizzate (che si svilupperanno, ma a volte non completamente, negli anni successivi) e quelle effettuate (a loro volta autorizzate in anni precedenti). Questi positivi risultati sono stati conseguiti dall'industria italiana anche grazie al supporto delle Amministrazioni pubbliche e del Governo, nella consapevolezza che solo le esportazioni possono compensare le ridotte dimensioni del mercato nazionale.

L'industria italiana della difesa si è rafforzata e internazionalizzata nell'ultimo decennio ed è diventata un *player* nel mercato mondiale. Le spese per investimenti della Difesa sono, invece, diminuite nel quadro dei tagli alla spesa militare legati anche alla crisi economica e finanziaria. Di qui la strada obbligata dei nuovi sbocchi sul mercato internazionale.

Questa strategia comporta, però, l'assunzione di impegni verso i Paesi clienti che coinvolgono la credibilità non solo dell'industria, ma del sistema-Paese, anche considerando che in questo mercato è importante il sostegno e l'intervento governativo.

Ma i lacci e laccioli che caratterizzano il nostro sistema di controllo delle esportazioni sul piano normativo e procedurale rappresentano un fattore di alto rischio e creano seri problemi soprattutto per quanto riguarda: 1) l'acquisizione di nuovi contratti quando, come avviene sempre più spesso, sono complessi e di lunga durata, non rientrando nella rigida casistica delle semplici vendite; 2) la gestione dei programmi intergovernativi in cui il processo di produzione comporta una continua movimentazione delle parti; 3) le attività di supporto logistico e manutenzione che richiedono un'elevata flessibilità e tempestività (e con tutte le nuove vendite realizzate in questi anni questo potrebbe diventare il problema più grave).

Per questo è da tempo indispensabile adeguare la nostra normativa ed allinearla con quello dei principali Paesi europei. I nuovi impegni assunti dall'Italia in sede europea e, in particolare, il recepimento della Direttiva europea sui trasferimenti intracomunitari e della Posizione Comune sulle esportazioni verso i Paesi terzi (oltre che quella sull'intermediazione nella vendita di armi sottoscritta sette anni fa) sono un'occasione unica per dare al nostro Paese un moderno sistema di controllo delle esportazioni militari che sia efficiente senza essere inutilmente rigido e complicato.

Michele Nones

direttore Area Sicurezza e Difesa
Istituto Affari Internazionali

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Air 42 Mp per il pattugliamento marittimo consegnato il 29 marzo da Alenia Aeronautica alla forza aerea nigeriana



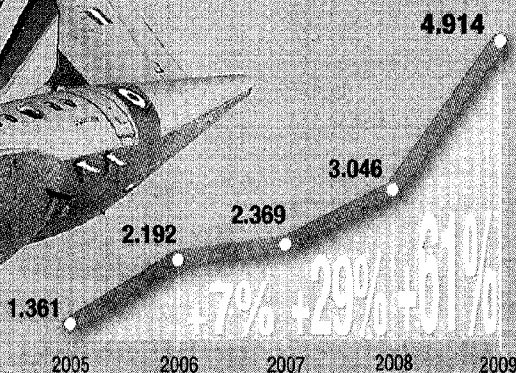
LE IMPRESE ITALIANE CHE ESPORTANO DI PIÙ

(dati 2009, in milioni di euro)

Alenia Aeronautica	1.547
Agustawestland	985
Avio	811
Fincantieri	271
Selex Galileo	202
Oto Melara	198
Selex Communications	89
Iveco	75
Selex Sistemi Integrati	65
Elettronica	49

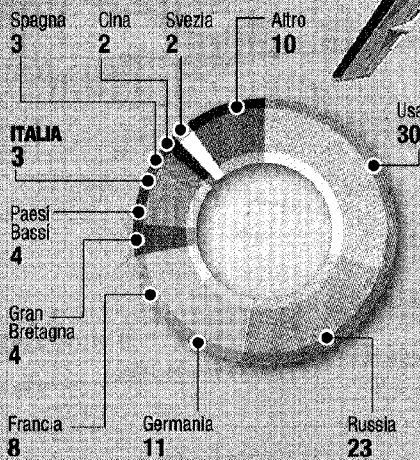
L'ANDAMENTO

Le esportazioni dall'Italia autorizzate tra 2005 e 2009 (dati in milioni di euro). Esclusi i programmi intergovernativi



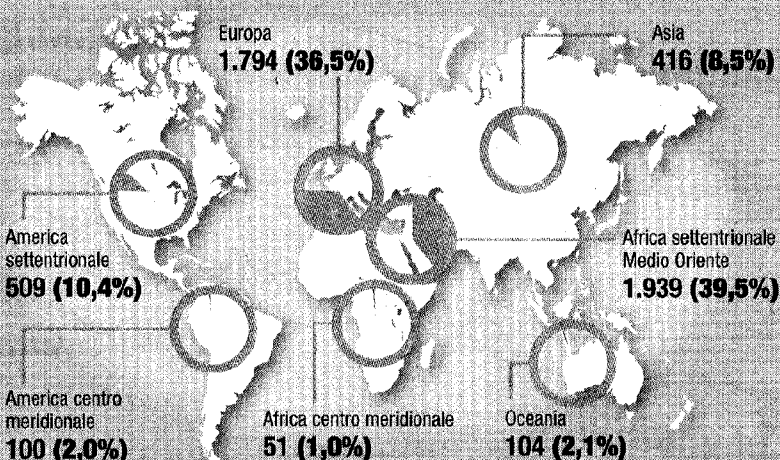
TOP 10 ESPORTATORI DI ARMI

(dati 2005-2009, in percentuale)



LE ESPORTAZIONI DALL'ITALIA PER AREA GEOGRAFICA

(dati 2009, in milioni di euro). Esclusi i programmi intergovernativi



Fonte: Rapporti del Presidente del Consiglio sulle esportazioni militari 2006-2009; Sipri (Stockholm International Peace Research Institute).

