

Relazione Annuale per il 1997 del Ministro degli Affari Esteri al Presidente del Consiglio dei Ministri
circa le attività di applicazione della Legge 9 luglio 1990, n. 185
(art.5, comma 2)

PAGINA BIANCA



Ministero degli Affari Esteri
UNITA' PER LE AUTORIZZAZIONI
DI MATERIALI D'ARMAMENTO (U.A.M.A.)

A. CONSIDERAZIONI GENERALI, ASPETTI ORGANIZZATIVI

L'azione svolta dal Ministero degli Affari Esteri durante il 1997 nel settore delle autorizzazioni al movimento (esportazioni, importazioni e transiti) di materiale di armamento si è mantenuta strettamente aderente allo spirito ed al dettato della Legge 185/90 con un richiamo costante sia alle disposizioni del Decreto di attuazione della Legge stessa, sia alle Delibere di base del Comitato Interministeriale per gli Scambi di materiale di armamento per la Difesa (CISD), non omettendo di aggiornare il quadro politico di riferimento e gli interessi delle nostre industrie tramite un costante coordinamento all'interno del Ministero e con le Istituzioni coinvolte nella materia in uno spirito di collaborazione con tutti gli ambienti interessati e di trasparenza nei confronti dell'opinione pubblica.

In particolare, l'obiettivo fondamentale della Legge 185/90 consistente nel sottoporre le autorizzazioni alla esportazione, importazione e transito di armamento ad una serie di rigorosi vincoli e controlli, ha continuato ad essere scrupolosamente perseguito anche nel corso del 1997. L'attività istruttoria finalizzata al rilascio delle autorizzazioni si è attenuta ai criteri di:

- a) non autorizzare alcuna esportazione verso Paesi:
 - in situazioni di conflitto armato in atto;
 - sottoposti ad embargo deliberato in sede ONU e/o di Unione Europea (PESC);
 - nei confronti dei quali siano state accertate, da parte delle appropriate istanze delle Nazioni Unite e/o della Unione Europea, violazioni delle Convenzioni internazionali in materia di diritti dell'uomo;
 - che, ricevendo dall'Italia assistenza allo sviluppo, destinino al proprio bilancio militare risorse eccessive in relazione alle proprie esigenze di difesa;
- b) acquisire, nei casi previsti dalla Legge 185/90, il parere del Comitato Consultivo Interministeriale (che nel 1997 si è riunito undici volte) di cui si è sempre tenuto conto nel rilascio delle autorizzazioni. In considerazione dei molteplici risvolti di queste ultime (politici, economici, commerciali, militari, industriali e di sicurezza) il Comitato Consultivo Interministeriale svolge un ruolo utilissimo, consentendo alle varie Amministrazioni interessate di valutare contemporaneamente, ciascuna nell'ottica delle proprie competenze, le operazioni soggette ad autorizzazione. Inoltre il Ministero della Difesa ha assicurato il coordinamento con i Servizi consentendo di svolgere, in ordine alle varie pratiche, una opportuna attività di "intelligence", a tutela della piena rispondenza delle operazioni a tutti i requisiti previsti dalla Legge, non ultimo quello concernente la acquisizione di adeguate garanzie sulla effettiva destinazione finale dei materiali esportati;
- c) sottoporre questioni di particolare rilevanza all'esame del Comitato di Coordinamento Interdirezionale, istituito nel luglio 1992 nell'ottica dell'ulteriore rafforzamento, rispetto a quanto

previsto dalla stessa Legge n. 185/90, delle strutture di controllo, coordinamento e corresponsabilità all'interno del Ministero degli Affari Esteri. Presieduto dal Sottosegretario di Stato delegato a sovrintendere alla applicazione della Legge 185/90, il Comitato è composto altresì dal Capo di Gabinetto, dai Direttori Generali degli Affari Politici e degli Affari Economici, nonché dal Responsabile della UAMA;

- d) acquisire, in tutti i casi in cui esso sia richiesto dalla Legge n. 185/90, il "Certificato di Uso Finale" (EUC) rilasciato dalle Autorità governative del Paese destinatario di nostre esportazioni e finalizzato a fornire una garanzia contro eventuali pericoli di "triangolazioni". Allo stesso scopo si è inoltre avuto sempre cura di acquisire il certificato di arrivo a destinazione, anch'esso rilasciato dalle Autorità del Paese importatore di materiali d'armamento italiani, a conferma della effettiva consegna dei medesimi al legittimo destinatario, oppure ad accertare in seno al Comitato Consultivo la validità della certificazione dell'Impresa esportatrice di non poter ottenere tale documentazione;
- e) attenersi scrupolosamente alle limitazioni, concernenti il tipo di materiale esportabile, verso Paesi in aree di tensione e/o latente conflittualità, previste dalle Delibere CISD del 12 dicembre 1991 e del 22 dicembre 1993;
- f) rispettare totalmente il bando delle mine antiuomo dalle richieste ricevibili di avvio di procedure autorizzative, in un primo tempo quale moratoria decretata dal Governo e poi in applicazione degli impegni internazionali e di legge.

Parallelamente, riferimento costante è stato fatto ai nostri interessi imprenditoriali ed in tale contesto, sul piano interno delle procedure, si è inteso migliorare il concerto interministeriale e l'informazione delle imprese moltiplicando i contatti anche diretti ed informali per far sì che le pratiche fossero sin dall'inizio correttamente impostate, dando ai vari passaggi dell'iter procedurale il giusto rilievo come richiesto dal legislatore, al fine di evidenziare i vari tipi di atto compiuti dall'Amministrazione: da quelli puramente istruttori, a quelli definibili atti d'ufficio, agli atti impugnabili.

In tal modo è stato possibile richiamare all'attenzione degli operatori le responsabilità che l'istruzione delle pratiche comporta e il carattere non aleatorio o modificabile "ad libitum" delle procedure. Sono quindi diminuiti drasticamente i casi di richieste di modifiche o di sanatorie, causa spesso di incomprensioni.

Inoltre, si è tenuto conto dell'esigenza, già annunciata nella precedente Relazione, di snellire, ben inteso nel rispetto della normativa vigente, le procedure autorizzative relative all'attuazione dei programmi internazionali di coproduzione cui l'Italia partecipa in base ad intese con altri Governi. Nel corso dell'anno in esame si è quindi continuato a dare attuazione alle procedure agevolate relative a due programmi di coproduzione.

Si è tenuto anche conto della circostanza che il sistema autorizzativo in atto comporta alcune penalizzazioni per la nostra industria, spesso chiamata a competere in condizioni di svantaggio

rispetto alla concorrenza straniera. Di qui la particolare esigenza che, parallelamente ai controlli idonei ad accertare, nell'interesse dello Stato, il rispetto delle condizioni dettate dal legislatore, vengano altresì rispettate quelle condizioni che lo stesso legislatore ha voluto a tutela degli operatori, i quali debbono avere la certezza che, soddisfatti i requisiti richiesti dalla legge e fatte beninteso salve le valutazioni di natura squisitamente politica di competenza del Ministro degli Affari Esteri e del Governo, le autorizzazioni richieste verranno concesse senza immotivati ritardi.

Tenuto infine conto che la Legge 185/90 ammette la liceità dei compensi pagati a titolo di intermediazione, istituto ampiamente diffusosi sul mercato degli armamenti, si è continuato a richiamare costantemente all'attenzione degli operatori economici la responsabilità che comporta la dichiarazione alla quale essi sono tenuti per certificare l'esistenza delle condizioni alla cui presenza la Legge subordina la concessione delle autorizzazioni.

Sulla scorta del parere dell'Avvocatura Generale dello Stato fornito nel 1994, si è altresì provveduto ad ulteriori approfondimenti tali da consentire di dare uniformità alle informazioni richieste alle nostre Ambasciate sulla normativa o sulla prassi commerciale esistente nei Paesi di accreditamento nella materia delle intermediazioni, provvedendosi comunque a ricerche mirate, laddove si rivelassero necessarie indagini più precise, pur nei limiti dei compiti istituzionali delle nostre Rappresentanze.

Si è inoltre continuato a prestare assistenza alle imprese e a fornire istruzioni dettagliate alle nostre Ambasciate, ad acquisire "Certificati di Uso finale" redatti e autenticati secondo le disposizioni, quale garanzia essenziale ed irrinunciabile di controllo dei traffici di armamento, per evitarne deviazioni o triangolazioni, preconstituendo costantemente per tale via un riferimento alle responsabilità che gli Stati hanno fra loro di rispettare i patti che regolano la loro convivenza nel quadro di un ordine internazionale particolarmente necessario nella materia degli armamenti.

Sul piano delle strutture interne dell'UAMA, è stato realizzato l' "Archivio Divisioni" che consente un miglior coordinamento fra le Divisioni che costituiscono l'Unità, sono stati acquisiti P.C. più moderni, è in atto l'inserimento con rete a fibre ottiche nel sistema informatico dell'Amministrazione con un programma mirato alle attività autorizzative dell'Unità e si è in attesa di installare sistemi di sicurezza.

Un costante dialogo con le altre Amministrazioni ha consentito di mantenere in termini accettabili il divario esistente fra organico, quale previsto per Decreto, ed effettive presenze. E' comunque operante il principio dell'avvicendamento del personale con la contemporanea presenza per un periodo di apprendistato del cessante e di chi assume.

B. INIZIATIVE INTESE A MIGLIORARE LA NORMATIVA ED IL COORDINAMENTO COMUNITARIO

Nell'anno in esame sono state prese importanti iniziative di carattere generale che qui di seguito si riassumono.

1. In ambito comunitario, l'Italia si è fatta promotrice di una proposta che, analogamente a quella della Gran Bretagna intesa a far adottare ai Paesi dell'UE un "Codice di Condotta Europeo", si propone di rafforzare la regolamentazione esistente, migliorandone altresì l'applicazione e sottoponendola ad un monitoraggio costante e reciproco dei Paesi UE. Le due iniziative dovrebbero dar luogo ad una decisione del Consiglio Europeo entro la prima metà del 1998.

In tale contesto, è stato avviato un esame comparato delle legislazioni vigenti nei vari Paesi comunitari con particolare riguardo ai punti qualificanti della nostra Legge, come, in particolare, quello dell'obbligo per il Presidente del Consiglio di riferire annualmente al Parlamento con una Relazione della quale il presente documento è parte integrante.

2. Nel corso dell'anno si è provveduto altresì ad utilizzare al meglio gli organismi ai quali è affidato il compito di aggiornare le linee generali di indirizzo alla luce della naturale evoluzione dell'ambiente interno ed internazionale in materia di trasferimenti di materiali di armamento.

Sulla scorta quindi delle Delibere a suo tempo emanate dal Comitato Interministeriale per gli Scambi di materiale per la Difesa (CISD), si è provveduto ad applicare il principio dell' "appropriata cautela", avvalendoci delle conseguenti indicazioni dei materiali esportabili in situazioni di "tensione" e di "tensione grave", alle nuove realtà internazionali.

In tale contesto, il Comitato di Coordinamento interno del Ministero degli Esteri ha individuato tali nuove realtà e le ha proposte, in coordinamento con il Ministero della Difesa, all'attenzione delle superiori istanze politiche indicando le probabili esigenze di interventi decisionali nelle appropriate sedi, con particolare riferimento al CIPE. In tale ottica si è intensificata l'attività di coordinamento interministeriale per l'esame di alcune scelte inerenti la nostra politica esportativa.

Quanto precede ha consentito di ridare all'applicazione della Legge 185 quella vitalità che si era resa necessaria per ovviare all'immobilismo determinato dall'abolizione del CISD.

Nel contempo, è stato possibile valorizzare la Legge stessa presentandola in ambito europeo nella sua giusta luce di modello di Codice di Condotta.

3. Il 1997 ha visto anche intensificarsi il dialogo del Ministero degli Esteri con quello della Difesa, nella consapevolezza del rilievo che il legislatore ha dato alla collaborazione fra le due Amministrazioni, chiamate a svolgere un ruolo primario in tutte le fasi delle procedure autorizzative.

In tale contesto, sono state rivalutate le fasi iniziali delle procedure stesse, cioè quelle relative alle Trattative Contrattuali, nella consapevolezza dell'esigenza di valutare fin dall'origine di una possibile fornitura le attese di una positiva conclusione dell'operazione che un'autorizzazione alle trattative ingenera sia negli operatori economici sia negli acquirenti.

Accanto alle valutazioni tradizionali di competenza dell'Amministrazione della Difesa relative alla tutela della riservatezza ed al tipo di materiali di armamento, si è inteso quindi valorizzare la valutazione politica sulla destinazione finale che richiede, per particolari destinazioni, l'applicazione delle disposizioni della Legge 185/90 che affidano al Ministero degli Esteri la competenza autorizzativa laddove non vi siano specifiche intese intergovernative che assicurino l'operatività di ogni garanzia che altrimenti continua ad essere richiesta specificamente in fase di autorizzazione all'esportazione, importazione e transito.

Nello stesso quadro di una stretta collaborazione con il Ministero della Difesa è stata avviata un'attenta considerazione congiunta dei vari programmi di coproduzione in atto anche in vista di positivi sviluppi nei processi integrativi dell'industria europea degli armamenti

Con quanto descritto ai punti 1, 2 e 3, si è inteso valorizzare i nostri strumenti legislativi soprattutto in ambito europeo e, senza mai discostarci dallo spirito e dalla lettera degli stessi, preconstituirci validi riferimenti per poter operare a livello internazionale con la consapevolezza di essere in grado di recepire e tradurre in appropriate azioni tutte le istanze di coloro che sono interessati al delicato argomento oggetto della presente Relazione.

C. AUTORIZZAZIONI ALLE ESPORTAZIONI: DATI STATISTICI

Nel 1997 sono state rilasciate complessivamente 843 autorizzazioni, di cui 620 all'esportazione definitiva, 135 all'esportazione temporanea ed 88 proroghe.

Il valore dei materiali di cui è stata autorizzata l'esportazione definitiva è stato di Lire 1.824 miliardi e 703 milioni, dei quali 98 miliardi e 469 milioni contabilizzati ai soli fini doganali (senza regolamento finanziario).

Al netto di tale ultima voce, l'effettivo valore delle autorizzazioni rilasciate è stato pertanto di 1.726 miliardi e 234 milioni di Lire.

Rispetto alle operazioni autorizzate nel 1996 (pari a 2.164,845 mld di Lire, al netto delle contabilizzazioni ai soli fini doganali), emerge un decremento di valore di nominali 438 miliardi e 611 milioni di Lire, pari a meno 20,2 per cento.

Questo raffronto in termini percentuali è limitatamente indicativo, perché operato tra valori relativamente modesti e, come tali, suscettibili di subire notevoli oscillazioni da un anno all'altro, in funzione anche di una singola operazione di un certo rilievo. Analoga considerazione era stata svolta nei precedenti raffronti tra il 1996 e il 1995 (l'anno di più accentuata flessione dell'export italiano di armamenti) e tra il 1995 e il 1994 (caratterizzato da un'apparente ripresa).

La lettura dei dati del 1997 va piuttosto riferita al valore medio annuo delle esportazioni autorizzate nei sette anni di applicazione della Legge 185/90 (1991-1997), calcolato in circa 1.943 miliardi. Un raffronto di questo tipo pone in evidenza un decremento nominale di circa 217 miliardi rispetto a tale media. Nei 1.726 miliardi e 611 milioni in parola sono inoltre ricompresi 280 miliardi e 244 milioni di esportazioni effettuate in conto coproduzioni e, come tali, finalizzate alla realizzazione di sistemi d'arma che saranno in parte acquisiti dalle nostre Forze Armate: alla luce di tale considerazione il volume reale delle nostre esportazioni si assottiglia ulteriormente.

E' pertanto interamente confermata la tendenza alla contrazione delle esportazioni italiane di materiali d'armamento delineatasi a partire dall'inizio del decennio corrente, in coincidenza con il generalizzato ridimensionamento dell'interscambio di equipaggiamenti militari registratosi su scala planetaria.

Proprio nel periodo compreso tra la fine degli anni '80 e i primi anni '90, infatti, si è verificata quella radicale evoluzione dello scenario mondiale, che inducendo a cospicui tagli nei bilanci della difesa e producendo in tal modo una sensibile contrazione della domanda internazionale di armamenti, ha innescato nella dinamica dei nostri flussi esportativi mutamenti di tipo sia strutturale che quantitativo leggibili - sotto entrambi i profili - nel senso di un loro sostanziale impoverimento.

Rinviando l'esame dell'aspetto strutturale ad altra sezione della relazione presente, di fatto l'immediata eloquenza delle cifre in cui risulta compendiato l'aspetto quantitativo oppone agli attuali 1726,234 miliardi un volume di esportazioni di 4-5.000 miliardi annui (pari mediamente a 6-8.000 miliardi odierni) realizzato dal comparto industriale italiano per la difesa nella seconda metà degli anni '80.

Alla significativa erosione che viene così ad evidenza in termini di valore assoluto, e che potrebbe apparire in linea con il generale trend negativo caratterizzante il mercato mondiale, corrisponde peraltro una più allarmante erosione dei valori relativi delle nostre esportazioni, ossia della quota di mercato detenuta dalle imprese italiane nell'arena competitiva internazionale.

E' d'uopo rilevare infatti che i 4-5.000 miliardi annui della seconda metà del passato decennio non si discostano significativamente dai risultati conseguiti all'epoca da altri paesi occidentali di dimensioni comparabili, quali la Francia e la Gran Bretagna, i quali però con ben altro spirito e capacità competitiva hanno saputo fronteggiare la situazione tendenzialmente negativa, conseguendo negli anni successivi risultati nettamente superiori a quelli italiani (per un raffronto, si rileva che nei primi dieci mesi dello scorso anno le esportazioni effettive francesi di materiale bellico hanno raggiunto la cifra di seimila miliardi di lire).

Peraltro, tra gli elementi alla base della non soddisfacente competitività della nostra industria vanno annoverati anche la severità e l'estremo rigore della nostra normativa, che - non trovando generalmente riscontro nella corrispondente normativa degli altri paesi, anche occidentali - finiscono spesso col porre le imprese italiane in condizioni di netto svantaggio rispetto alla concorrenza straniera

o o o o o

Ai fini di una più precisa messa a fuoco della consistenza e dell'articolazione delle nostre esportazioni di materiali d'armamento nel 1997, appaiono comunque d'interesse i seguenti dati concernenti la ripartizione per valore delle autorizzazioni rilasciate nel corso dell'anno (vedi grafico 5).

Su 620 autorizzazioni all'esportazione definitiva rilasciate, per complessivi 1.824 miliardi e 71 milioni di lire:

- a) 451 autorizzazioni - pari al 72,74% del numero totale di autorizzazioni - hanno riguardato materiali di valore inferiore ai 500 milioni di lire; il valore complessivo di tali materiali (per lo più parti di ricambio) è stato di 43,077 mld., pari al 2,36% del valore totale delle esportazioni definitive autorizzate;
- b) 101 autorizzazioni - pari al 16,29% del totale - hanno riguardato materiali di valore compreso tra i 500 milioni ed i 3 miliardi di Lire; il valore complessivo di tali materiali è stato di 129, 26 mld., pari al 7,08% del valore totale delle esportazioni definitive autorizzate;

- c) 68 autorizzazioni - pari al 10,97% del totale - hanno riguardato materiali di valore superiore ai 3 miliardi di Lire; il valore complessivo di tali materiali è stato di 1.652,366 mld., pari al 90,56% del valore totale delle esportazioni autorizzate.

Come già nei due anni precedenti, circa il 73% delle autorizzazioni rilasciate ha avuto ad oggetto operazioni di importo contenuto, attinenti a parti di ricambio accessorie a vecchie commesse; mentre le operazioni di importo superiore ai 3 miliardi hanno costituito nel loro insieme una quota abbastanza modesta, che in termini percentuali si situa al di sotto dell'11% del totale.

Quest'ultimo dato, sebbene superiore di circa un punto e mezzo rispetto a quello registrato nel 1996, appare tutt'altro che lusinghiero: corrispondendo infatti alla quota di esportazioni generalmente caratterizzate da un maggior grado di complessità e completezza e di solito identificabili con nuove commesse, esso è indicativo della scarsa capacità di penetrazione commerciale delle nostre imprese.

In sostanza, le forniture di nuovi "sistemi d'arma" sono risultate limitate alle voci: "complessi navali", "obici e affusti", "radars e avionica", "elettronica", "apparati radio" e "veicoli speciali", confermando il carattere della nostra industria degli armamenti dove prevalgono "nicchie di specializzazione".

o o o o o

In allegato vengono riportati gli elenchi concernenti le autorizzazioni alle esportazioni definitive rilasciate nel periodo considerato, suddivise per Paesi di destinazione, in ordine di valore (tabella 1) e di categoria (tabella A, con annessi quadri di riepilogo: A1 per gli operatori e A2 per aree geografiche e Paesi di destinazione).

I nostri più importanti clienti (*) per valore complessivo delle esportazioni definitive autorizzate sono stati:

- 1) Malaysia - 581,1 miliardi (17 autorizzazioni), pari al 31,85%;
- 2) Gran Bretagna - 256,4 miliardi (33 autorizzazioni), pari al 14,06%;
- 3) Pakistan - 130,6 miliardi (7 autorizzazioni), pari al 7,16%;
- 4) Romania - 109,8 miliardi (6 autorizzazioni), pari al 6,02%;
- 5) Germania - 102,1 miliardi (38 autorizzazioni), pari al 5,60%;
- 6) Turchia - 86,4 miliardi (24 autorizzazioni), pari al 4,74%;
- 7) India - 48,3 miliardi (16 autorizzazioni), pari al 2,65%;
- 8) Venezuela - 41,9 miliardi (5 autorizzazioni), pari al 2,30%;
- 9) Francia - 39,8 miliardi (27 autorizzazioni), pari al 2,18%;

(*) Cfr. tabella 01. Per i contratti denominati in valuta estera si è applicato il cambio medio del mese di riferimento.

- 10) Stati Uniti d'America - 38,5 miliardi (62 autorizzazioni), pari al 2,11%;
11) Cina - 34,7 miliardi (1 autorizzazione), pari all'1,90%;
12) Emirati Arabi Uniti - 27,6 miliardi (24 autorizzazioni), pari all'1,51%.

In altri termini, anche nel 1997 una quota rilevante delle nostre esportazioni (quasi un terzo del valore totale) si è concentrato su un solo Paese - nella fattispecie, la Malaysia - e questo soprattutto in virtù di una singola commessa. Quest'ultima ammonta a circa 440 miliardi ed ha avuto per oggetto due corvette missilistiche veloci, costituenti l'ultimo residuo del noto programma di costruzioni navali realizzato nella seconda metà degli anni ottanta dalla Fincantieri ed inizialmente destinato all'Iraq. Già nel 1995 la Malaysia aveva acquisito altre due corvette provenienti dal medesimo programma e sempre per un importo superiore ai 400 miliardi, in virtù del quale si era posizionata al vertice della graduatoria dei principali clienti della nostra industria per la difesa. Nel 1996 essa era retrocessa al sesto posto con circa 119 miliardi per 16 autorizzazioni, che trovano una precisa corrispondenza nei 141 miliardi e nelle 16 autorizzazioni totalizzati nel 1997 quando si prescinda dalla ricordata autorizzazione rilasciata alla società Fincantieri e dal cospicuo valore della relativa commessa. Questi 141 miliardi, residuali rispetto alla fornitura delle due corvette, attestano il perdurare dell'interesse malese per le produzioni italiane, al quale sicuramente non è estraneo il positivo impatto delle stesse forniture Fincantieri.

Il secondo posto occupato dalla Gran Bretagna, al pari del nono detenuto invece dalla Francia, può dirsi in verità solo apparente, in quanto in larga misura conseguito per effetto di operazioni realizzate in conto coproduzioni: infatti, dei 256,4 miliardi e dei 39,8 miliardi di esportazioni rispettivamente autorizzati nei confronti dei due paesi, 216,1 e 35,5 miliardi risultano imputabili a programmi di coproduzione in essere con il nostro Governo e finalizzati alla realizzazione di sistemi ed apparati in parte destinati alle nostre stesse Forze Armate.

Per la medesima ragione, una quota di circa 5,5 miliardi deve essere defalcata dai 38,5 miliardi di autorizzazioni rilasciate per forniture agli Stati Uniti; la decurtazione di tale importo, già di per sé esiguo, viene ad ampliare la caduta delle esportazioni verso il mercato americano: caduta che sussiste non solo rispetto ai quasi 158 miliardi dell'anno passato, ma - in un orizzonte di più lungo periodo - anche in rapporto ai 70 miliardi del 1995 e ai 135 miliardi del 1994.

Si può pertanto concludere che, tra i principali paesi occidentali, il maggiore cliente dell'industria italiana per la difesa risulta essere senz'altro la Germania, i cui 102 miliardi - sia pure frammentati in ben 38 distinte autorizzazioni - inglobano un non trascurabile incremento rispetto alla media (di circa 60 miliardi) delle acquisizioni realizzate negli ultimi tre anni e si collocano al di sopra del picco di 98 miliardi raggiunto nel 1995.

La presenza della Turchia e degli Emirati Arabi Uniti nel gruppo dei nostri più importanti clienti conferma posizioni ormai consolidate, sebbene si possa rilevare che la prima - con 86,4 miliardi - si collochi leggermente al di sopra del livello (di circa 75 miliardi) conseguito con costanza negli ultimi tre anni, mentre i secondi - con 27,6 miliardi - si portino al di sotto sia della media triennale di 46 miliardi sia - soprattutto - dell'importo di 82 miliardi totalizzato nel 1996.

E', invece, la prima volta che Romania, Venezuela e Cina vengono ad occupare posizioni di rilievo. Il caso di quest'ultimo paese, che compare all'undicesimo posto con una sola commessa di quasi 35 miliardi, attesta una volta di più l'accentuata volatilità che, ai dati e ai posizionamenti relativi alle esportazioni italiane di materiale per la difesa, deriva dall'estrema modestia degli importi caratterizzanti il settore e dalla conseguente elevata potenzialità di impatto di singole operazioni di una qualche rilevanza. Anche il caso della Romania, nei cui confronti solo nell'anno 1995 sono state autorizzate esportazioni (peraltro, per l'irrisoria cifra di 8 miliardi), sembrerebbe ribadire quanto ora esposto: i circa 110 miliardi segnalati afferiscono, infatti, pressochè interamente a due sole commesse (sebbene le autorizzazioni complessivamente rilasciate siano sei); tuttavia, va evidenziata la quasi assoluta novità dell'apertura di questo mercato est-europeo e dell'interesse da esso manifestato per le nostre produzioni, forse anche in conseguenza del memorandum d'intesa sulla cooperazione nel settore della difesa stipulato col nostro paese agli inizi del 1997. Da ultimo, anche i 42 miliardi del Venezuela, di molto superiori ai 2,5 miliardi del 1996 (nonché agli importi ancora più contenuti degli anni precedenti), sono sostanzialmente riconducibili ad un'unica commessa, per giunta attinente ad attività di revisione e riparazione di materiale acquistato in passato.

I 130 miliardi del Pakistan rappresentano un ritorno ai volumi del 1994 (118 miliardi), dopo la considerevole contrazione degli stessi iniziata nel '95 e protrattasi nel '96; considerazioni analoghe valgono per i 48 miliardi di esportazioni autorizzate nei confronti dell'India.

Al contrario, paesi come il Brasile e la Thailandia, che nel 1996 occupavano la seconda e la terza posizione (con 300 e 196 miliardi, rispettivamente), hanno ridotto notevolmente il volume dei loro acquisti (23,3 e 4,4 miliardi), scendendo al sedicesimo e al trentunesimo posto. Parimenti, i 3,7 miliardi dell'Arabia Saudita configurano una caduta clamorosa, non solo e non tanto rispetto ai 67 miliardi del 1996, quanto soprattutto rispetto ai 104,5 miliardi del 1995 e ai ben 761 miliardi del 1994 che avevano fatto di tale paese il primo cliente della nostra industria per la difesa.

o o o o o

Tenuto conto del valore contrattuale delle esportazioni definitive autorizzate, espresso in miliardi di Lire, le prime venti aziende esportatrici nel 1997 sono risultate le seguenti:

1) Finmeccanica	660,586 miliardi.	(36,20% sul totale)
2) Fincantieri Cantieri Navali	440,573 mld.	(24,14%)
3) Simmel Difesa	113,408 mld.	(6,22%)
4) Marconi	108,753 mld.	(5,96%)
5) Oerlikon-Contraves	103,072 mld.	(5,65%)
6) Fiar	95,750 mld.	(5,25%)
7) Elettronica	47,355 mld.	(2,60%)
8) Iveco Fiat	43,181 mld.	(2,36%)
9) Elmer	39,018 mld.	(2,14%)

10) Page Europa	22,988 mld.	(1,26%)
11) Sepa (ex ISI)	19,587 mld.	(1,07%)
12) Cosmos	17,625 mld.	(0,97%)
13) Riva Calzoni	14,242 mld.	(0,78%)
14) Sicamb	12,470 mld.	(0,68%)
15) Microtecnica	11,295 mld.	(0,62%)
16) Aerea	9,160 mld.	(0,50%)
17) Valsella Meccanotecnica	8,567 mld.	(0,47%)
18) Whitehead Alenia Sistemi Subacquei	8,184 mld.	(0,45%)
19) Europa Metalli-Sezione Difesa	6,290 mld.	(0,34%)
20) Dott. Mariano Pravisani & C.	5,909 mld.	(0,32%)

Aree e Paesi destinatari delle esportazioni definitive autorizzate

Tabulato A2 e grafici da I a IV

Il tabulato A2 con gli allegati grafici numerati da I a IV fornisce la suddivisione per aree geografiche o geopolitiche delle esportazioni definitive autorizzate nel 1997, con l'indicazione dei singoli Paesi, del numero di autorizzazioni verso ciascuno di essi e dell'ammontare delle relative commesse.

PAESI NATO

I membri dell'Alleanza Atlantica hanno assorbito esportazioni di materiali d'armamento italiani per 629,258 miliardi di Lire (su un totale di 1.824,703 mld.), corrispondenti ad una percentuale del 34,49 sul valore totale delle operazioni autorizzate nell'anno.

Rispetto al 1996, ad un decremento di circa 34 miliardi in valore assoluto fa riscontro un'espansione di quasi 4 punti quando l'analisi si sposti sul terreno dei valori percentuali. Questa variazione in positivo costituisce un'evidente anomalia rispetto alla tendenza alla contrazione che la quota di esportazioni dirette verso i Paesi NATO ha manifestato negli ultimi anni (riducendosi progressivamente dall'81,26% del 1993 al 30,65% del 1996). Essa è per di più attribuibile pressochè interamente all'incremento relativo della componente delle esportazioni vere e proprie, dal momento che la percentuale delle esportazioni realizzate in conto coproduzioni - ammontanti a 257,17 miliardi - è scesa dal 44,56% del 1996 al 40,87%.

Le coproduzioni riguardano programmi svolti in collaborazione con Gran Bretagna, Francia e Stati Uniti. Come già negli anni passati, è ai flussi di materiali ad esse attinenti che sono riconducibili in larga misura i ritmi altalenanti delle ripartizioni percentuali delle nostre esportazioni verso i Paesi NATO.

E', infatti, proprio in virtù di una cospicua quota di esportazioni in conto coproduzioni che la Gran Bretagna (256,486 mld., 40,86%) si afferma come nostro principale cliente nell'ambito in esame, portandosi ben al di sopra dei 29,7 mld. del 1996.

Analoga osservazione può ripetersi per la Francia (39,805 mld., 6,33%), che occupa il quarto posto ma scenderebbe all'undicesimo se si facesse riferimento alla sola componenete puramente commerciale dei flussi esportativi ad essa indirizzati. Rimane in ogni caso evidente il brusco calo subito da questi ultimi rispetto ai 143,4 mld. del 1996, quando la Francia era in seconda posizione.

In calo risultano altresì le autorizzazioni all'esportazione verso gli Stati Uniti (38,538 mld., 6,12%), che nell'anno passato occupavano la prima posizione tra i Paesi NATO con 157,8 mld.; nonché quelle verso la Spagna (17,883 mld., 2,84%, a fronte dei 53 mld. del 1996), la Danimarca (19,782 mld., 3,14%, a fronte di 29,8 mld.) e la Grecia (12,857 mld., 2,04%, a fronte di 20,7 mld.).

Incrementi, anche non trascurabili, si sono avuti, invece, nelle esportazioni dirette verso la Norvegia (20,173 mld., 3,21%, a fronte di 6,9 mld.), il Canada (12,965 mld., 2,06%, a fronte di 3,7 mld.) e l'Olanda (18,777 mld., 2,98%, a fronte di 8,5 mld.).

I risultati più apprezzabili sono quelli ottenuti con la Germania (102,118 mld., 16,23%, a fronte di 53,4 mld.) e con la Turchia (86,486 mld., 13,74%, a fronte di 74,1 mld.), che occupano rispettivamente il secondo e il terzo posto con un ammontare di esportazioni autorizzate che, in entrambi i casi, è di natura interamente commerciale, non incorporando alcuna quota di coproduzioni.

STATI MEMBRI DELL'UNIONE EUROPEA

Il valore delle esportazioni autorizzate nei confronti dei Paesi membri dell'Unione Europea è di 522,302 miliardi, corrispondenti al 28,63% del valore complessivo delle esportazioni autorizzate. Tale incidenza percentuale è di poco inferiore a quella del 34,49% calcolata per l'insieme dei Paesi NATO, mentre l'importo relativo equivale ad un aumento di 167,875 miliardi rispetto ai risultati conseguiti nel 1996 nell'ambito della stessa area, corrispondenti ad appena il 16,45% del valore totale delle esportazioni autorizzate in quell'anno.

Risultano in tal modo recuperate le posizioni raggiunte nel 1995 (28,94% del valore totale) e perdute nel 1996, che si conferma come l'anno in cui le autorizzazioni all'esportazione di armamenti verso i Paesi membri dell'Unione Europea hanno raggiunto il livello più basso dall'entrata in vigore della Legge 185/90.

La ripartizione tra i quattordici Paesi acquirenti vede Gran Bretagna (49,11%), Germania (19,55%) e Francia (7,62%) nelle prime tre posizioni, seguite da Austria (4,95%), Finlandia (4,19%),

Danimarca (3,79%) e Olanda (3,60%). La Spagna (3,42%), che nel 1996 figurava come terzo principale Paese acquirente dell'area, occupa soltanto l'ottavo posto.

La quota europea in conto coproduzioni è pari a 273,56 miliardi e va ripartita tra Gran Bretagna (79%), Francia (13%) e Finlandia (8%). L'entità del flusso puramente commerciale verso i Paesi membri dell'U.E. è pertanto di 248,742 miliardi: esso si è orientato, in misura superiore al 41%, verso la Germania.

PAESI NON NATO

Il valore delle esportazioni autorizzate verso Paesi non appartenenti all'Alleanza Atlantica è di 1.195.445 miliardi, pari al 65,51% del valore totale delle autorizzazioni rilasciate. Alla flessione di 305,8 mld. che si evidenzia, nel raffronto tra valori assoluti, rispetto al 1996, si accompagna una riduzione dell'incidenza percentuale di meno 3,84 punti.

Quest'ultimo dato si pone in controtendenza rispetto alla costante crescita del peso percentuale delle esportazioni verso le aree extra-NATO prodottasi nell'arco degli ultimi tre anni (dal 18,74% del 1993 al 69,35% del 1996).

a) Paesi dell'Europa Centro-Orientale

Assorbendo il 6,28% (contro il 20,34% del 1996) del valore totale delle autorizzazioni all'esportazione, per complessivi 114,541 miliardi (contro i 440,383 mld. del 1996), quest'area passa dal primo al secondo posto nell'ambito di quelle extra NATO.

Tuttavia, qualora si consideri che l'eccezionale risultato conseguito nel 1996 era stato determinato pressochè interamente da due rilevanti commesse della Repubblica Ceca (in tal modo affermatasi come nostro più importante cliente per quell'anno), tale ridimensionamento appare in linea con la dinamica di forti oscillazioni che alla ripartizione delle acquisizioni di materiale di armamento italiano sul mercato internazionale è impressa dall'esiguità degli importi.

Un nuovo positivo risultato dello sforzo di penetrazione in mercati per lungo tempo esclusi da ogni interscambio nel settore della difesa è, invece, rappresentato dalla significativa presenza (109,877 mld., pari al 6,02% del valore complessivamente autorizzato) della Romania, che viene ad occupare il quarto posto nella statistica dei nostri principali clienti.

b) Paesi dell'Estremo Oriente

Con una percentuale del 46,66% del valore totale delle autorizzazioni rilasciate, equivalente a 851,427 miliardi, quest'area si colloca al primo posto non solo nella graduatoria dell'insieme dei Paesi extra NATO ma anche in quella per grandi settori geografici.

L'ammontare delle operazioni autorizzate verso i Paesi che ne fanno parte è di ben 463,88 mld. superiore a quello del 1996, e si pone al di sopra anche dei circa 500 mld. e 530 mld. autorizzati nei due anni ancora precedenti (rispetto ai quali il risultato del 1996 costituiva una contrazione).

Come già nel 1995, la Malaysia è stata il principale cliente tra i Paesi dell'area (nonché, come si è visto, dell'intero panorama internazionale), con 581,196 mld., afferenti in misura superiore al 75% ad un'unica commessa. Tuttavia, a differenza di quanto accaduto nel 1995, la quota di esportazioni assorbita da tale Paese, per quanto rilevante, non è prossima al 100% del totale autorizzato per l'area, ma corrisponde solo al 68,26%. Il restante margine, superiore al 30%, si ripartisce tra i seguenti Paesi: Pakistan (130,663 mld.), India (48,332 mld.), Cina (34,712 mld.), Singapore (24,660 mld.), Taiwan (11,448 mld.), Vietnam (5,909 mld.), Thailandia (4,427 mld.) ed altri (per importi irrilevanti).

Accanto alla brusca caduta delle esportazioni verso la Thailandia (4,4 mld. a fronte dei 196 mld. del 1996), si evidenzia un recupero delle posizioni conseguite nel 1994 nei casi del Pakistan e dell'India. I quasi 35 mld. autorizzati verso la Cina, infine, riguardano una sola commessa.

c) America Centromeridionale

Le autorizzazioni hanno riguardato otto Paesi, per complessivi 77,032 miliardi, equivalenti al 4,22% del totale generale.

La contrazione rispetto ai 338,6 mld. (15,64% del valore totale) del 1996 è rilevante, ma è comunque contenuta in termini tali da mantenere l'ammontare delle autorizzazioni rilasciate verso l'area al di sopra dei livelli conseguiti negli anni ancora precedenti (66 mld., 19 mld. e 54,7 mld. nel 1993, 1994 e 1995 rispettivamente).

Tale circostanza è indice dell'eccezionalità dei risultati raggiunti nel 1996, prevalentemente in virtù delle commesse acquisite in Brasile, che, nostro secondo migliore cliente per quell'anno con 300,2 mld., ha contratto il volume delle sue acquisizioni fino a soli 23,310 mld.

Il più importante cliente tra i Paesi dell'area è il Venezuela con 41,930 mld., di molto superiori ai 2,5 mld. del 1996, ma attinenti quasi per intero ad un'unica commessa di assai scarso contenuto innovativo. Seguono, dopo il Brasile, il Perù (7,435 mld.), la Colombia (2,343 mld.) e, per importi ancora più modesti, il Cile, l'Argentina, il Paraguay e l'Ecuador.

d) Africa Settentrionale e Vicino Medio Oriente

Assorbendo l'8,47% (contro il 13,25% del 1996) del valore totale delle autorizzazioni all'esportazione, per complessivi 154,583 miliardi (contro i 286,906 mld. del 1996), quest'area risulta la seconda, dopo l'Estremo Oriente, nella graduatoria per grandi settori geografici.

Tuttavia, nelle statistiche ad essa relative sono stati inclusi anche i dati riguardanti la Turchia (86,4 mld.); scorporando questi ultimi, al fine di pervenire ad una cifra significativa per valutazioni e raffronti nell'ambito dei Paesi extra NATO, si ottiene un valore di 68,1 miliardi (inferiore di oltre 144 mld. al corrispondente valore del 1996), con il quale l'area in esame si colloca al quarto posto nella graduatoria dei gruppi di Paesi esterni all'Alleanza Atlantica.

Gli Emirati Arabi Uniti restano il principale cliente, sebbene i 27,63 mld. di esportazioni dirette verso di essi costituiscano un risultato più che dimezzato rispetto agli 82,1 mld. del 1996.

Seguono il Kuwait (19,499 mld.), l'Egitto (11,562 mld.) e l'Arabia Saudita (3,743 mld.). Quest'ultima, dopo aver occupato il primo e il secondo posto nelle statistiche generali dei clienti della nostra industria per la difesa relative agli anni 1994 e 1995, aveva ridotto a soli 67 mld. il valore delle sue acquisizioni nel 1996 e si è ora spinta ancora al di sotto di tale livello.

e) Africa Centrale e Meridionale

Quest'area ha assorbito 27,742 miliardi di esportazioni, pari al 4,22% del totale generale e ripartite su quattro autorizzazioni relative ad altrettanti Paesi: Botswana, Costa d'Avorio, Sud Africa e Kenya. Di questi, mentre i primi tre hanno avuto autorizzate operazioni di importo molto esiguo, il Kenya ha acquisito una fornitura superiore ai 26 mld.

Nessuna autorizzazione, invece, è stata rilasciata per l'Eritrea e per lo Zambia, che con 78,4 mld. e 8,1 mld. rispettivamente erano risultati nel 1996 il primo e il secondo cliente dell'area.

f) Oceania

Il valore delle autorizzazioni rilasciate è stato di 5,194 miliardi, pari allo 0,28% del totale generale, con cui quest'area viene ad occupare l'ultima posizione sia nella graduatoria per grandi settori geografici che in quella relativa all'insieme dei Paesi extra-NATO.

A fronte di una Nuova Zelanda impegnata solo per valori minimi, l'Australia ha assorbito la quasi totalità di tali autorizzazioni, protraendo però la tendenza alla forte contrazione degli acquisti di armamento italiano già inaugurata nel 1996 (con 20.1 mld. a fronte degli 84.5 mld. del 1995).

PROGRAMMI DI COOPERAZIONE

E' infine opportuno far cenno alle già richiamate attività di movimentazione connesse ai programmi di cooperazione internazionale, che - per quanto riguarda le autorizzazioni a titolo definitivo rilasciate nel 1997 ai sensi della Legge 185/90 - hanno comportato un valore complessivo (al netto delle poste contabilizzate ai soli fini doganali, pari a 0,583 mld.) di Lire 279,67 miliardi.

Dette autorizzazioni, in numero di 21, sono state rilasciate a destinazione di tre Paesi NATO (Gran Bretagna, Francia e Stati Uniti d'America) e di tre Paesi non membri dell'Alleanza (Finlandia, Arabia Saudita e Brasile).

Le operazioni a titolo di cooperazione internazionale (coproduzioni di sistemi d'armamento destinati in parte alle FF.AA. italiane) hanno coperto il 15,36% del valore totale delle autorizzazioni, il 44,54% di quelle verso i Paesi NATO, il 53,66% di quelle verso gli Stati membri dell'Unione Europea.

La Gran Bretagna (9 autorizzazioni, per 216,150 mld.) e la Francia (3 autorizzazioni, per 35,543 mld.) sono state le destinazioni più importanti, rispettivamente con il 77,13% ed il 12,68% del valore complessivo. Seguono la Finlandia (1 autorizzazione, 21,863 mld., 7,80%), gli Stati Uniti (3 autorizzazioni, 5,472 mld., 1,95%), l'Arabia Saudita (4 autorizzazioni, 1,195 mld., 0,43%) e il Brasile (1 autorizzazione, 0,021 mld., 0,01%).

Nel corso del 1997 le aziende partecipanti, per conto dello Stato italiano, ai programmi EFA ed NH90, di cooperazione intergovernativa con Paesi NATO, hanno continuato ad avvalersi della procedura di controllo semplificata (ex art. 9 b) della Legge 185/90) formalizzata nel 1996 in una apposita conferenza di servizi al fine di snellire la movimentazione di materiali inerente tali programmi. Ne consegue che le operazioni attinenti alle due coproduzioni summenzionate non sono ricomprese nei 279,67 mld. relativi ai programmi di cooperazione internazionale

In prospettiva - ed a maggior ragione se la procedura semplificata in parola potrà applicarsi anche ad altri programmi di cooperazione intergovernativa - l'incidenza della voce "programmi di cooperazione" sul valore totale delle autorizzazioni all'esportazione definitiva è destinata a decrescere statisticamente durante le fasi prototipiche e di realizzazione dei sistemi oggetto dei programmi stessi.

Saranno infatti i prodotti finali di tali programmi a rientrare in linea di conto a titolo di esportazione definitiva nel momento in cui si realizzerà la loro ripartizione tra i Governi destinatari.