

Difesa. Una forte spinta dalla commessa di Agusta Westland per la flotta di elicotteri al presidente Usa

Cresce l'export di armi

Nel 2006 sono aumentate del 61% le esportazioni autorizzate

Gianni Dragoni
ROMA

Aumenta l'esportazione di armi italiane. Nel 2006 è salito del 61%, a 2.192,4 milioni, il valore delle esportazioni definitive di materiale d'armamento autorizzate dal ministero degli Esteri. Nel 2005 c'era stata una flessione del 9,5%, a 1.360,7 milioni.

«L'industria italiana per la difesa ha di fatto consolidato e rilanciato la propria capacità produttiva nel campo delle esportazioni di materiale per la sicurezza e di-

fesa», rileva la relazione annuale del Governo sul 2006, nella nuova denominazione di «Rapporto al Parlamento del Presidente del Consiglio sui lineamenti di politica del Governo in materia di esportazione, importazione e transito dei materiali d'armamento», secondo le previsioni della legge 185 del 1990, modificata dalla legge 148 del 2003.

A far volare l'export è stata la

prestigiosa commessa per l'elicottero del presidente degli Stati Uniti, l'Elmo di Agusta Westland, che ha vinto la gara insieme alle americane Lockheed Martin e Bell.

«Fra le esportazioni autorizzate — spiega il rapporto — emerge l'importante accordo stipulato tra la società Agusta e il Governo degli Stati Uniti relativo alla fornitura di una flotta di elicotteri presidenziali. L'accordo concluso nel 2005 ha iniziato la sua fase operativa solo nel 2006».

Per questo gli Usa sono il principale mercato di destinazione nel 2006, con un valore di 349,6 milioni di euro, il 15,95% di tutte le esportazioni autorizzate. E la società elicotteristica di Finmeccanica è la prima tra le aziende per valore di esportazioni autorizzate, con 810,6 milioni, il 36,9% del totale. Era la prima anche nel 2005, con 178,7 milioni (13% del totale).

Gli altri principali esportatori sono Alenia Aeronautica con 311,25 milioni (14,2%), Oto Melara

con 283,3 milioni (12,9%), Avio con 127,35, Lital con 123,85, Selex Sistemi Integrati con 81,5 e Aermacchi con 73,4 milioni. Tra le prime dieci aziende nell'export, sette appartengono al gruppo Finmeccanica. Sono al di fuori di questo perimetro la Avio (Finmeccanica ha una quota di minoranza, ora del 15%), la Lital che è una filiale dell'americana Northrop Grumman, l'Iveco del gruppo Fiat, nona con quasi 50 milioni.

Gli altri principali mercati dell'export autorizzato sono Emirati Arabi Uniti (338,2 milioni, 15,4% del totale), Polonia (227,6), Gran Bretagna (150,25), Austria (152,8), Germania (113,98).

Il 63,68% delle autorizzazioni all'export riguarda forniture a Paesi della Nato o Unione europea. Tra gli acquirenti di tecnologie e materiali italiani per la difesa «si sono inseriti Polonia (armamento per veicoli blindati), Bulgaria e Lituania (aerei da trasporto)». Alla Nigeria sono andate esportazioni per 74,4 milioni (3,39%).

C'è un «forte rallentamento» delle operazioni nei Paesi asiatici (Estremo Oriente), con il 7,3% del totale rispetto al 25% del 2005. La quota più significativa ha interessato la Corea del Sud con il 3,36% (satelliti «per uso sostanzialmente civile»), quindi l'India con l'1,23% del valore totale (componenti per elicotteri e aerei prodotti localmente) e il Pakistan con l'1,04% (componentistica per navi, aerei e mezzi terrestri). Il Rapporto definisce «di scarso interesse le commesse militari autorizzate verso Singapore (0,64% del totale) e Cina (0,08%)». In America Meridionale sono state autorizzate vendite per 56 milioni, in particolare al Perù una fregata Lupo «dimessa dalla Marina e ricondizionata dalla Fincantieri», in Venezuela «solo la revisione/ammodernamento di tre elicotteri navali».

Le importazioni definitive autorizzate ammontano a 83,8 milioni (96,1 nel 2005). Gli Stati Uniti sono il principale fornitore con circa 42 milioni, seguiti da Svizzera con 14 (munizionamento) e Federazione Russa con 6,8 (apparecchi avionici).

I MERCATI

Gli Stati Uniti sono la prima destinazione del made in Italy seguiti da Emirati e Polonia. Primato delle società Finmeccanica



In classifica anche Avio, Lital e Iveco

Graduatoria per aziende delle esportazioni di armamenti autorizzate nel 2006 - **Dati in milioni di euro**

Agusta	810,6	
Alenia Aeronautica	311,25	
Oto Melara	283,3	
Avio	127,35	
Lital	123,85	
Selex Sistemi Integrati	81,5	
Aermacchi	73,4	
Alcatel Alenia	71,5	
Iveco (Fiat)	49,6	
Galileo Avionica	32,1	

I principali Paesi destinatari delle esportazioni di armamenti autorizzate nel 2006 - **Dati in milioni di euro**

% su totale export

Stati Uniti d'America	349,6	15,95
Emirati Arabi Uniti	338,2	15,42
Polonia	227,6	10,38
Gran Bretagna	159,2	7,26
Austria	152,8	6,97
Germania	113,9	5,2
Bulgaria	91,8	4,19
Oman	78,7	3,59
Lituania	75,7	3,45
Nigeria	74,4	3,39

ANALISI

Ora l'informazione è più trasparente

di **Michele Nones**

Rapporto del Presidente del Consiglio dei Ministri al Parlamento sulle esportazioni militari italiane nel 2006 segna un profondo cambiamento nell'informazione su una delle attività più delicate della nostra industria dell'aerospazio e della difesa.

Per sedici anni è stata consegnata al Parlamento la Relazione prevista dalla legge 185 del 1990 in cui sono riportate, caso unico al mondo, tutti i dati sulle esportazioni in modo così dettagliato che, per non favorire i concorrenti e danneggiare i rapporti con molti Paesi acquirenti, devono essere dispersi in differenti tabelle. In questo modo non si consente una facile ricostruzione del valore dei singoli contratti, comunque, non in modo uffici-

ale. In altri termini, viene fornita un'incredibile quantità di informazioni che sul piano della qualità sono, invece, difficilmente comprensibili e tanto meno utilizzabili per una seria analisi. Questo non deve stupire perché, troppo spesso, nel nostro pa-

ese si privilegia un approccio volto a fare del Parlamento la sede di un controllo tecnico-burocratico che spetta, invece, ad altri organismi dello Stato. E questo va a discapito di quella funzione di controllo politico che, invece, non può venire e non viene svolta da nessuno altro.

Anche per questa ragione la Relazione non è mai stata oggetto di alcuno specifico dibattito parlamentare fino allo scorso anno. In quell'occasione molti parlamentari hanno toccato con mano una Relazione imposta secondo quanto imposto

da una legge approvata nel 1990, ma ritoccata nel 2003 senza raccogliere l'esigenza di un suo ammodernamento. È stata

allora espressa una generale critica sull'impossibilità di comprendere dove, cosa, quanto viene esportato dall'Italia.

Il Governo si è fatto coraggiosamente carico di questo problema ed ha fatto predisporre volontariamente un Rapporto che integra la tradizionale Relazione (consegnata ovviamente al Parlamento) ed offre un quadro più chiaro delle esportazioni autorizzate e di quelle effettuate. L'attuale Rapporto presenta due limiti: il primo, contingente, è legato al fatto che per poter presentare i dati in modo diverso bisogna anche raccogliergli fin dall'inizio in modo diverso e questo sarà possibile solo nel 2007; il secondo, permanente, è

legato al fatto che fino a quando bisognerà fornire i dati di dettaglio nella Relazione, non si potranno indicare nel Rapporto i prodotti esportati perché, altrimenti, si rivelerebbero i valori dei contratti.

Se, dunque, il Parlamento vuole ricevere un quadro informativo più preciso, dovrebbe trovare il coraggio di correggere la formulazione del comma 3 dell'articolo 5 della legge 185, privilegiando la qualità anziché la quantità e valorizzando la sua funzione di controllo politico del Governo anziché di controllo amministrativo.

Il Presidente del Consiglio ha dunque introdotto una novità per assicurare una migliore informazione nel campo delle esportazioni militari. Si spera che sia l'inizio di un migliore rapporto fra esigenze di trasparenza ed esigenze del mercato.

CAMBIO DI ROTTA

Nella relazione al Parlamento il Governo aggiunge da quest'anno un Rapporto che rende i dati più comprensibili

