

SENATO DELLA REPUBBLICA

————— XVI LEGISLATURA —————

Doc. LXVII

n. 3

Allegato

RELAZIONE

SULLE OPERAZIONI AUTORIZZATE E SVOLTE PER
IL CONTROLLO DELL'ESPORTAZIONE, IMPORTAZIONE
E TRANSITO DEI MATERIALI DI ARMAMENTO NONCHÉ
DELL'ESPORTAZIONE E DEL TRANSITO DEI PRODOTTI
AD ALTA TECNOLOGIA

(Anno 2009)

(Articolo 5, comma 1, della legge 9 luglio 1990, n. 185, e successive modificazioni)

Presentata dal Ministro per i rapporti con il Parlamento

(VITO)

—————
Comunicata alla Presidenza il 30 aprile 2010
—————

ALLEGATO

Relazione settoriale del Ministero dello sviluppo economico

INDICE

I. L'Italia e le esportazioni militari nel 2009.....	<i>Pag.</i>	3
II. Cenni sulla valenza delle esportazioni di materiali di difesa	»	8
III. Il quadro di riferimento	»	9

L'Italia e le esportazioni militari nel 2009

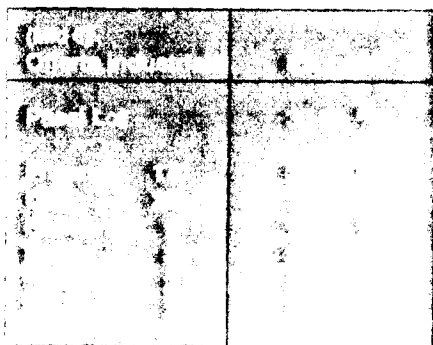
Nel corso del 2009 l'industria della difesa italiana (7,5 - 8 miliardi di € con 30.000 addetti diretti – escluse le sussidiarie acquisite all'estero da Fincantieri e Finmeccanica) ha confermato il processo di consolidamento del proprio posizionamento sui mercati internazionali (4° in Europa), sia nell'ambito dei programmi intergovernativi sia nelle operazioni di esportazioni all'estero, che rappresentano una componente strutturale importante e vitale del comparto manifatturiero nazionale.

Anche in Italia come nel resto d'Europa, il fatto che le attività industriali si rivolgano primariamente a soddisfare la domanda interna con programmi nazionali, e che l'export (operazioni verso terzi e collaborazioni internazionali) copra mediamente un terzo del totale, conferma le necessità che il settore – la cui esistenza condiziona la possibilità per il Paese di essere "attore" nello scenario internazionale – trovi un proprio equilibrio finanziario con una stabile proiezione anche sui mercati esterni, sia promuovendo un ampio e diversificato portafoglio di prodotti e servizi avanzati che hanno destato una crescente attenzione di Paesi terzi, sia acquisendo attività manifatturiere in Paesi avanzati quali il Regno Unito e gli Stati Uniti.

Merita ricordare che se nel 2009 l'ISTAT dichiara che il "made in Italy" esportato è crollato del 20,7%, andamento che riflette il calo del commercio mondiale stimato intorno al 30%, le esportazioni militari hanno invece registrato una crescita (+16%) delle operazioni registrate.

La tavola seguente evidenzia che le esportazioni italiane si collocano nella media dei sei Paesi europei della Lol (Letter of Intent), per i quali l'export assorbe oltre il 30% della produzione industriale di materiali militari. Negli USA la situazione è differente in ragione del ruolo strategico degli USA e dell'ampiezza del bilancio del Pentagono: questo comporta per l'industria USA una quota di export stimabile sul 10% dei ricavi, valore di per sé peraltro molto elevato rispetto al resto del mondo.

Il valore delle esportazioni militari, rispetto al mercato totale, corrisponde a 55 Mld di \$ (14%) in ordini e a 27 Mld \$ (7%) in consegne (fonte SIPRI/US DoD)



Investimenti difesa: 210 Mld €
 Industria difesa: 300 est.
 Export: 30 est.



Investimenti difesa: 42 Mld €
 Industria difesa: 300 est.
 Export: 30 est.

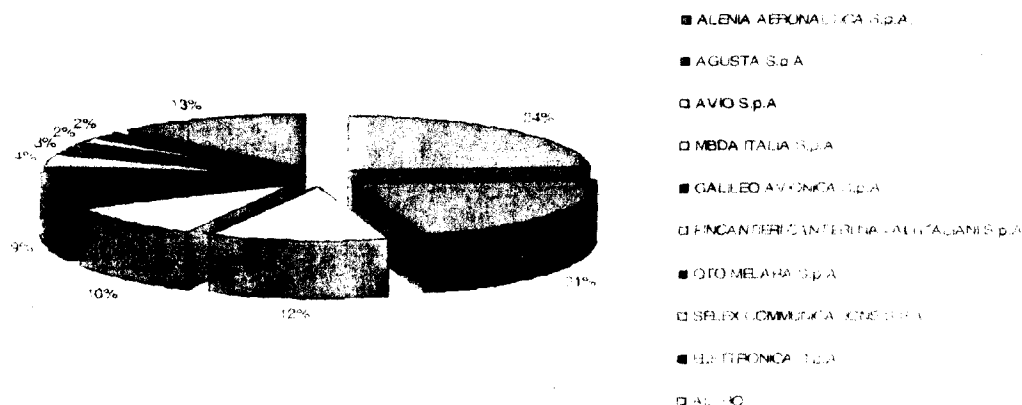
Oggi l'Italia si presenta all'estero con alcuni gruppi sistemisti (Finmeccanica, Fincantieri, Avio, IVECO) insieme con una pleiade di PMI ma anche con un tessuto di aziende di media grandezza (1.500-2.500 addetti) detentrici di patrimoni tecnologici di grande rispetto nell'elettronica e nella meccanica, tutto ciò con una solida credibilità che ha origine da investimenti pubblici e privati in ricerca, sviluppo e formazione, e da soddisfacenti sinergie tra imprese che operano con approcci integrati.

Le esportazioni militari rappresentano una componente di primo piano per la politica economica del Paese. Per le aziende le esportazioni sono necessarie per la salvaguardia del tessuto socio-economico e dell'indotto, a fronte di una domanda interna inadeguata a soddisfare livelli produttivi sufficienti a generare ritorni economico-industriali per l'investitore. Contribuiscono altresì a ridurre i costi per il contribuente nazionale che vengono "spalmati" sulle serie produttive per clienti esteri.

Merita sottolineare che si registra un netto miglioramento rispetto agli anni passati sotto il profilo quantitativo. Mentre in passato le esportazioni di ricambistica e logistica erano preminenti, oggi la situazione è inversa: infatti circa l'90% delle vendite concerne sistemi e componenti, rappresentativi di una offerta di prodotti innovativi (con previste ricadute anche negli anni successivi in relazione ad esigenze di aggiornamento e operatività lungo il ciclo di vita operativa dei sistemi). Solo la quota rimanente delle esportazioni concerne le voci della ricambistica, addestramento, assistenza, documentazione e manualistica, che si alimentano con le vendite pregresse e in corso.

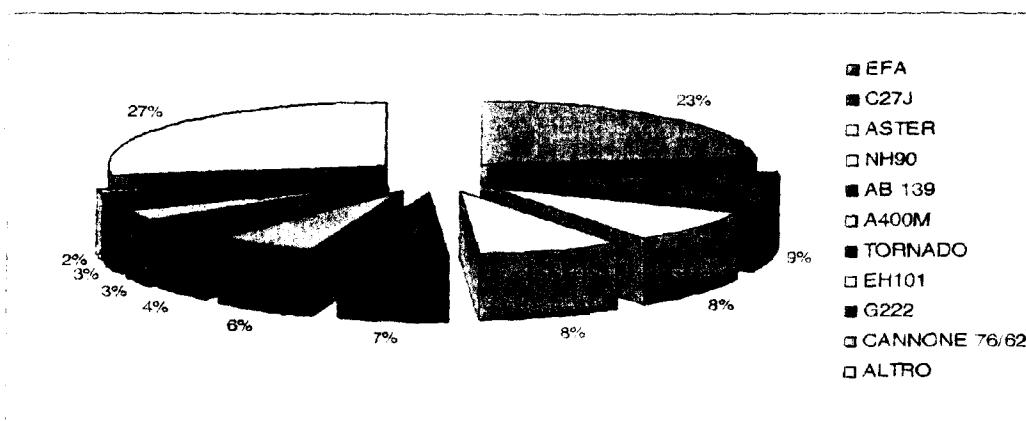
L'analisi delle imprese esportatrici evidenzia una situazione che riflette la struttura dell'offerta nazionale. Infatti il 93% delle esportazioni sono effettuate dalle imprese principali, e il 7% da parte delle numerose piccole e medie imprese localizzate sull'intero territorio nazionale.

Prevalenti sono le esportazioni del gruppo Finmeccanica, pari al 72 % delle esportazioni, corrispondenti ad un valore di 4946 milioni di €, in aumento se comparati con i 3925 milioni di € del 2008. La ripartizione all'interno del gruppo è: Alenia Aeronautica (1645 M€), Agusta SpA (1463), MBDA Italia SpA (699), Galileo Avionica (635), OTO Melara (199), Selex Communications (120), WASS (84), Selex Sistemi Integrati (77).



Al di fuori del gruppo Finmeccanica, sono state totalizzate esportazioni pari a 1913 milioni di €, di cui le più rilevanti: Avio SpA (811), Fincantieri Cantieri Navali Riuniti (271), Elettronica SpA (119), Officine Meccaniche Aeronautiche OMA Sud (86), Microtecnica (83), IVECO SpA (75), Northrop Grumman Italia (66), Consorzio Rotorsim (52), Simmel Difesa (38), Secondo Mona (30), Consorzio CIO (27), Aerea e TASI (20).
Le rimanenti PMI, una settantina, hanno totalizzato quasi 300 M€.

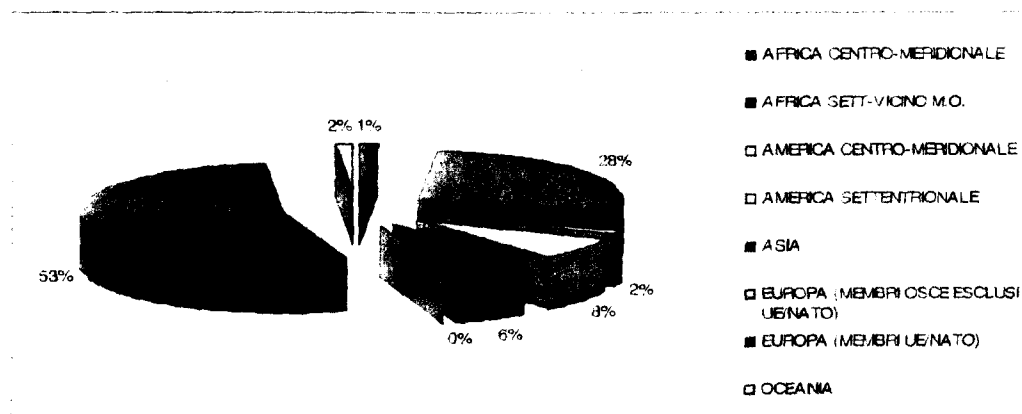
Tra i principali programmi oggetto di esportazioni nel corso dell'anno si segnalano il velivolo da difesa in collaborazione europea **Eurofighter** con attività nazionali dirette all'Arabia Saudita e al Regno Unito, il cui importo è pari al 23% del valore delle esportazioni, il **velivolo da trasporto tattico C27J**, il **missile ASTER** e l'elicottero europeo **NH90** (ciascuno corrispondente all'8,5% del totale), seguiti dall'elicottero **AW139** e da componenti critici del velivolo da trasporto europeo A400M rispettivamente al 6%.



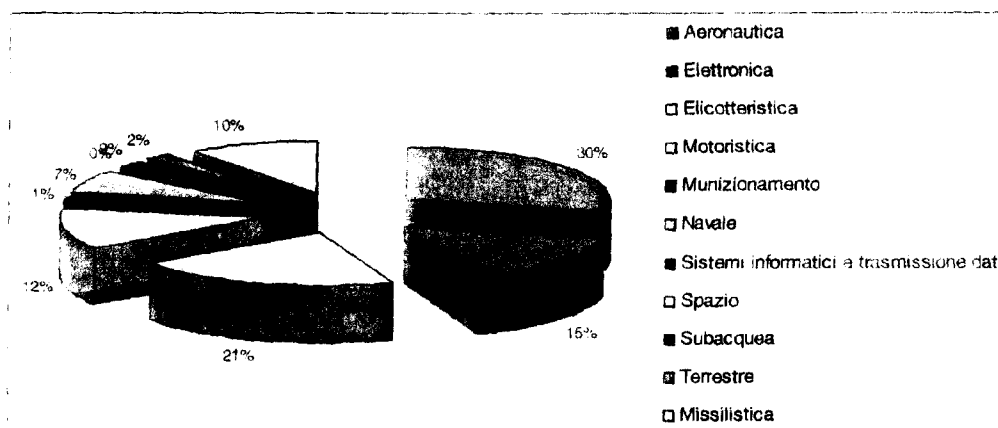
Le principali aree di destinazione confermano come tradizionale maggiore mercato di sbocco i membri della UE e della NATO, con oltre la metà del valore delle autorizzazioni. Tra i Paesi clienti si evidenziano il Regno Unito con il 14%, la Germania e la Francia entrambi sul 10%, e più distanti Paesi Bassi, Spagna e Romania.

La quota di export verso i Paesi UE/NATO risulta in diminuzione rispetto all'anno precedente (rappresentava i 3/4 del totale), mentre in crescita risulta la quota dei paesi dell'Africa Settentrionale e del Vicino Oriente, che sale dal 6% al 28%. In quest'area si situa il principale cliente estero, l'Arabia Saudita con il 16% del totale, seguito da Qatar, Emirati Arabi e Libia. Relativamente importante si conferma il mercato del Nord America con il 7%.

Tra i paesi asiatici si segnalano India, Australia, Nuova Zelanda, Malesia e Giappone.



Le aree merceologiche interessate dalle esportazioni nazionali sono di seguito illustrate in relazione alle principali attività



l'**aeronautica** (28,7%) - coproduzione di velivoli Eurofighter per i paesi del programma e per in Arabia Saudita, attività di supporto del C27J per clienti diversi tra cui Romania e USA, ricambistica o aggiornamenti per Tornado britannici, AMX, G222, MB339 e SF260;

l'**elicotteristica** (21,4%), con vendite di oltre 70 aeromobili in maggioranza AW139 a numerosi clienti, quali ad es. Qatar Paesi Bassi, Belgio, Estonia, Egitto; inoltre kits di assemblaggio, equipaggiamenti e relativa logistica della gamma di elicotteri AgustaWestland AW139, AW109, EH101, NH90, CH47;

l'**elettronica** (15,4%) con numerose attività in aree specialistiche, quali ad es. sistemi avionici e simulatori per EFA, EH101 e NH90, RPV Mirach 100 di Selex Galileo; centrali di tiro, antenne radar Arabel 90, radar Orion 25x per il Messico, sistemi di comando e controllo per gli Emirati e la Lituania, sistemi elettronici navali per Orizzonte di Selex Sistemi Integrati; terminali veicolari, sensoristica e ricetrasmittitori di Selex Communications; sistemi integrati di guerra elettronica e autodifesa per EFA di Elettronica;

la **motoristica** (12,2%) - in forte crescita con vendite di Avio (in particolare componenti per il motore TP400-D6 del velivolo da trasporto militare A400M propulsori EJ200 e scatole ingranaggi per EFA e F35, motore a razzo PW216 e

propulsori navali), nonché vendite di Microtecnica (regolatori del passo dell'elica) e di Piaggio (attività sui turbogetti Viper, turbomotori T55 e turbofan F135);

la **missilistica** (10,2%)- partecipazione della società MBDA Italia alla vendita di un'ampia gamma di missili e loro componenti quali PAAMS, SAMP/T, ASTER, ASPIDE, METEOR, OTOMAT (oltre l'80% del valore degli ordini è relativo al programma ASTER, mentre di rilievo sono due contratti per missili SAMP/T per la Francia e per il PAAMS);

i **sistemi navali** (6,9%) - attività di Fincantieri attinenti alla corvetta multiruolo classe Cicala Fulgosi da 1800 tonnellate per gli Emirati, all'unità logistica Etna per l'India e alla ricambistica, vendita di complessi di artiglieria da 30mm, 40/70 e 72/62 di OTO Melara, di sistemi elettronici di sorveglianza e tiro di Selex Sistemi Integrati e di siluri 184 e A244 da parte di WASS.

i **sistemi terrestri** (2,3%) – vendite di IVECO, OTO Melara e consorzio CIO di blindati Centauro 8x8 per Spagna e Oman, di torrette per blindati e autocarri protetti per svariati clienti;

il **munizionamento** (1%) - vendite da Simmel Difesa e Fiocchi Munizioni in particolare verso Paesi della NATO;

i **sistemi spaziali** (0,4%) - commesse di Thales-Alenia Space Italia agli Emirati Arabi e di Telespazio alla Turchia (sistema satellitare Gokturk).

Cenni sulla valenza delle esportazioni di materiali di difesa

Lo studio, lo sviluppo e la produzione di beni ad elevato contenuto tecnologico per esigenze essenziali di sicurezza nazionale debbono far convivere la realizzazione dei programmi compatibili con le risorse finanziarie disponibili per sostenere gli elevatissimi costi non ricorrenti con le ricadute di *leading edge tecnologico* che ne derivano, necessarie per l'effettiva fertilizzazione orizzontale anche (dei settori maturi dell'industria) che tali programmi ingenerano

Il continuo sviluppo ed aggiornamento di aree di eccellenza tecnologica in questo settore rappresenta – come ricorda anche la *Defence Industrial Strategy* britannica del 2005 – una condizione essenziale perché uno Stato conservi una capacità di decisioni indipendenti nello scenario internazionale.

In attesa di un'effettiva e sostenibile politica dell'Unione Europea nel settore degli armamenti – **politica che deve tener conto delle realtà tecnologiche, sociali ed economiche pre-esistenti nel tessuto nazionale dei Paesi comunitari** – una prima razionalizzazione di settore ha visto una riduzione della capacità produttiva globale ma questo riposizionamento si è arrestato di fronte al consolidarsi di “*campioni nazionali*” con i quali, singolarmente [BAEs] o bilateralmente [EADS], i **tre maggiori players europei** [Francia, Germania ed Inghilterra] trincerano “posizioni forti” per condurre poi il negoziato di effettiva unificazione del mercato.

Questa politica richiede costanti e consistenti investimenti pubblici per mantenere vivi e vitali le ricerche e gli sviluppi nei **technology clusters di eccellenza** prescelti per ciascun “campione nazionale” con uno sforzo compatibile con le **nuove** priorità nell'allocazione delle risorse dei bilanci pubblici dei singoli stati.

Solo una calibrata politica delle esportazioni consente quindi – senza mai trascurare le preminenti valutazioni politiche su natura ed obiettivi del paese che riceve tali materiali – di assicurare quel flusso di investimento che è condizione per mantenere gli obiettivi di politica industriale sopra delineati.

Per l'Italia che, con l'eccezione del volo verticale, ha privilegiato la alta **specializzazione in technological areas** [*high-tech integrated cubbiholes*] la tematica dell'esportazione, trascendendo il già vitale tema dell'acquisizione di risorse finanziarie per alimentare i programmi di investimento, rappresenta lo *schwerpunkt* per acquisire posizioni di pregio nelle maggiori architetture di sistema realizzate ed esportate da paesi leaders primo fra tutti gli Stati Uniti d'America.

La presenza italiana in aree puntuali, ma spesso integrate fra loro, di alta tecnologia vede l'impegno non solo di una pleiade di PMI ma anche di un tessuto di aziende di media grandezza (1.500-2.500 addetti) detentrici di patrimoni tecnologici di grande rispetto nell'elettronica e nella meccanica fine.

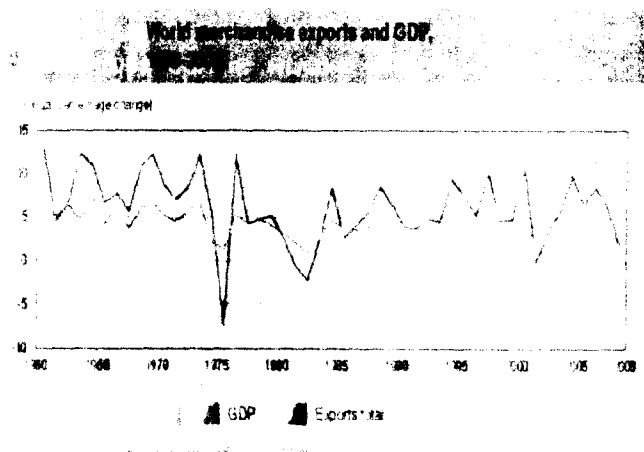
Questo tessuto deve essere mantenuto vivo e in continua vivacità intellettuale incentivandone finanziariamente la struttura con **una politica delle esportazioni che attenui e renda progressivamente non vitale l'intervento diretto della finanza pubblica**.

Il quadro di riferimento

Il biennio 2006-2008 si è caratterizzato per il concreto rischio di un **financial meltdown del sistema creditizio mondiale** innescato dalla incontrollata proliferazione di finanza derivata che, con icastica immagine, è stato fotografato come “carta contro carta”. Tutto ciò si è inserito in un quadro geopolitico di grande instabilità (i *focolai di crisi* succeduti al *confronto bipolare est-ovest*) aggravato dai sottovalutati effetti dell’apertura incontrollata del mercato globale nel contesto del World Trade Organization (WTO).

Gli interventi della finanza pubblica dei maggiori Paesi dell’area euro-atlantica per mettere in sicurezza il sistema creditizio hanno assorbito ed immobilizzato un volume di risorse finanziarie pubbliche così elevato da vanificare ogni effettiva possibilità di avviare i cospicui programmi di investimento “mirato” in assenza dei quali non è ipotizzabile una solida ripresa negli anni 2010-2011.

Nel mondo bipolare – fra i Paesi euro-atlantici ed i “**nuovi**” **player industriali** Brasile, India, Cina e Russia [BICR] – mentre *da un lato* gli euro-atlantici hanno alterato il gioco del mercato con misure che, seppure non protezionistiche in senso stretto, sono comunque dirette a scoraggiare l’esternalizzazione, *d’altro canto* i BICR hanno attuato stimoli dirigistici all’economia poco o nulla congruenti con lo spirito formale del WTO. Da questo contesto non poteva non derivare una significativa riduzione del libero flusso degli scambi commerciali mondiali

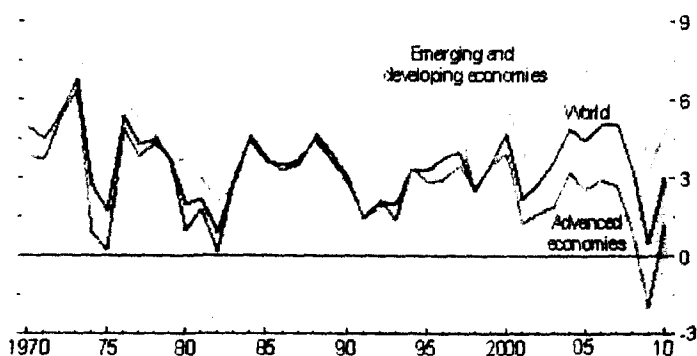


Le analisi preliminari a livello di aggregazione di flussi, elaborate da diverse organizzazioni internazionali, confermano il **rallentamento dell’economia mondiale**, come si può riscontrare dall’andamento del PIL (-8%) e del commercio internazionale (-20%) tra il 2007 e il 2008.

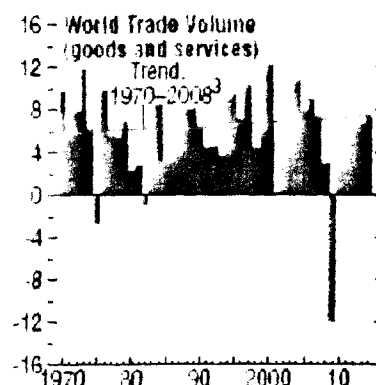
Fonte: WTO

Le previsioni macroeconomiche per il 2009 e gli anni seguenti, elaborate nell’anno appena trascorso, confermano la caduta dei maggiori indici economici per il 2009 e il possibile avvio di una lenta e fragile ripresa per conseguire nel medio termine una stabilità, a livelli inferiori a quelli pre-crisi.

Figure 1. GDP Growth
(Percent change)



Source: IMF staff estimates.



Source: IMF staff estimates.

Relativamente alla **spesa per la difesa**, mentre nel mondo euro-atlantico si verificava una sostanziale invarianza delle assegnazioni, in termini reali, di risorse finanziarie per le esigenze della sicurezza nazionale, si registrava, in altre aree geopolitiche, l'attribuzione di una alta priorità alla soddisfazione della domanda di sicurezza.

Le spese mondiali per la difesa, secondo l'autorevole centro di ricerca svedese SIPRI, come aggregato globale confermano quella **tendenza alla crescita** che ha portato ad un incremento del 45% in 10 anni, registrando nel 2008 un aumento del 4% in termini reali. Il volume della spesa per la difesa è stimato in oltre 1450 miliardi di \$, pari al 2,4% del PIL mondiale.

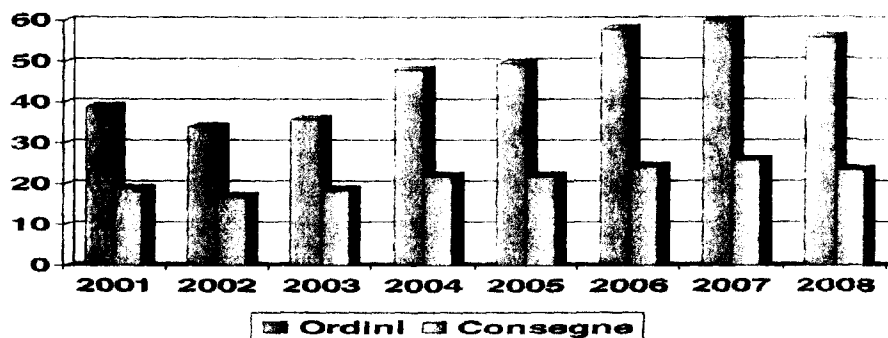
Occorre tuttavia considerare, in relazione agli investimenti per la difesa, che in questo contesto di grandi incertezze, la maggiore priorità data da molti Governi agli aspetti sociali, (salute pubblica, insegnamento, pensioni), al controllo dello stock del debito pubblico, alle tematiche ambientali, rispetto alla domanda per la sicurezza fa sì che quest'ultima diventi meno "*resilient*" rispetto al passato.

Non è peraltro possibile individuare un'univoca linea di strategia economica: esistono vistose eccezioni alla politica di contenimento dei budget per la difesa allo scopo di assicurare la stabilità finanziaria. Il riferimento è alle politiche di **military build-up** di alcuni grandi paesi in Asia e Medio Oriente, alle **ambizioni** di Cina e India per conseguire lo status di **potenza regionale**, e all'operato di *Stati Uniti d'America* e *Francia*, dove i rispettivi piani di rilancio e stimolo dell'economia includono pure sostanziali stanziamenti in favore della industria della difesa nazionale.

Il quadro generale del **commercio mondiale** elaborato dal SIPRI per l'anno 2008 indica che la serie storica di ordini e consegne si muove all'interno di una fascia di oscillazione che, a livello di aggregato, mostra una certa "tenuta", unitamente al portafoglio ordini che, pur se maggiormente diluito nel tempo, appare di tutto rispetto e tale da assicurare una continuità produttiva nel breve termine.

In valore, in termini di commesse, il mercato dell'export militare viene stimato dal SIPRI intorno a 55 miliardi di \$, dato riduttivo in quanto non include la Cina che non fornisce informazioni.

Mid \$ costanti 2008



Fonte: SIPRI – US Government

Le prime proiezioni per il 2009, anche se limitate ad alcuni Paesi, non consentono ancora una valutazione attendibile per il permanere di incertezze e il sommarsi di aspetti contraddittori.

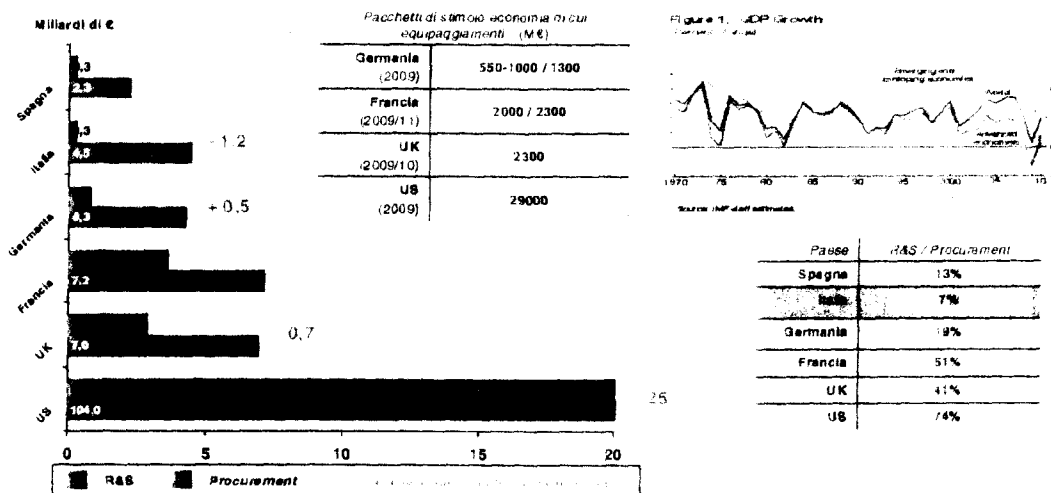
Poiché la metà delle consegne mondiali è di provenienza americana, sembra logico sostenere la tesi che la produzione mondiale per l'export nel 2009 abbia confermato la fase di rallentamento avviata nel 2008. In parallelo, sembra altresì confermarsi la domanda per realizzare grandi investimenti per nuovi equipaggiamenti in India, Arabia Saudita ed Emirati. Infatti, i primi dati mostrano i seguenti risultati:

- negli **Stati Uniti d'America**, da una parte si è registrato un calo delle esportazioni di prodotti aerospaziali militari (da 12 a 10 miliardi di \$), dall'altra secondo il Pentagono è significativo l'ammontare degli ordini acquisiti tramite il meccanismo FMS (*Foreign Military Sales*) stimato in oltre 40 miliardi di \$. Gli analisti ritengono che l'FMS da fattore addizionale stia diventando parte integrale delle strategie dei maggiori *prime contractors* USA, e potrebbe contribuire a raddoppiare il volume delle esportazioni dall'attuale 10-15% del fatturato difesa delle principali imprese del comparto;
- in **Francia** la DGA [*Délégation Générale de l'Armement*] ha recentemente annunciato che gli ordini ottenuti nel 2009 hanno raggiunto 3 miliardi di €, corrispondenti ad una crescita del 25% rispetto al 2008, con una proiezione per il 2010 di almeno 10 miliardi di €, (diventando così il 3° esportatore mondiale della difesa);
- in **Russia** il *Federal Service on Military-Technical Cooperation* ha indicato per il 2009 un aumento del 6% negli ordini rispetto al consolidato 2008 (8,35 miliardi di \$);
- una leggera crescita si è registrata nelle esportazioni militari di **Svizzera, Ucraina e Corea del Sud**, che totalizzano rispettivamente 520, 1500 e 1170 milioni di \$: si sottolinea la crescente importanza sui mercati internazionali dell'industria coreana che dal 2007 ha quadruplicato gli ordini rispetto al 2000;

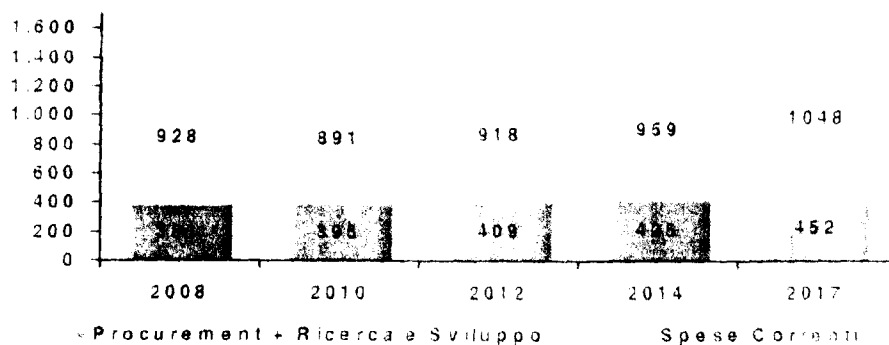
anche l'Italia si colloca all'interno della dinamica mondiale, con un aumento del 16% del valore delle autorizzazioni rispetto al 2008, per un valore di 6,860 miliardi di €.

Un ulteriore elemento da tenere in considerazione è dato dalla **stabilità** nel 2009 **degli investimenti per sviluppo e produzione di materiali warlike**, come risulta dalle elaborazioni dell'industria italiana presentate alla Commissione Difesa del Senato.

Stabilità in termini reali



Una sostanziale stabilità è prevista anche per il medio termine dalla società di consulenza statunitense Teal Group



Con riferimento al mercato mondiale degli armamenti convenzionali, il SIPRI fornisce una analisi di dettaglio, dalla quale si evidenzia una situazione di sostanziale stabilità, nell'ultimo decennio, dei flussi relativi agli ordini e alle consegne.

Si conferma nell'ultimo quinquennio l'oligopolio dei cinque principali paesi esportatori, Stati Uniti, Russia, Germania, Francia, Regno Unito, che coprono i tre quarti dell'offerta mondiale.

THE SUPPLIERS AND RECIPIENTS OF MAJOR CONVENTIONAL WEAPONS

The trend in transfers of major conventional weapons, 1999-2008



As a graphic method of displaying group trends, an average annual growth rate is calculated for each year of each group separately.

The five largest suppliers of major conventional weapons, 2004-2008

Supplier	Share of global arms exports (%)	Main recipient share of supplier's transfers
USA	22	South Korea (12%) Israel (8%) UK (8%) China (6%) India (2%)
Russia	26	Algeria (8%) Turkey (10%) Greece (10%) South Africa (12%)

The five largest recipients of major conventional weapons, 2004-2008

Recipient	Share of global arms imports (%)	Main supplier (share of recipient's transfers)
China	11	Russia (92%)
India	7	Russia (71%)
UAE	6	USA (100%)
South Korea	6	USA (79%)
Greece	4	Germany (21%)

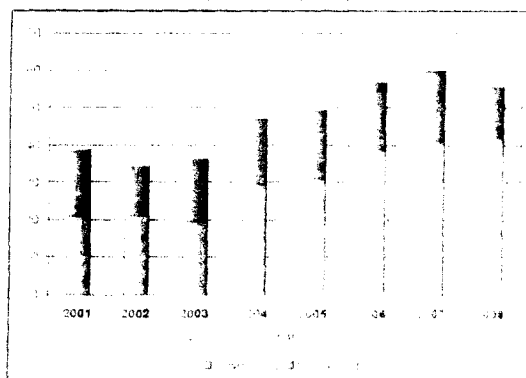
Per immediatezza di confronto, il SIPRI vi associa i 15 principali paesi importatori, tra i quali si segnalano paesi in forte espansione economica o con crescenti esigenze di sicurezza, quali Corea del Sud, Israele, Emirati Arabi Uniti, Cina e India, Singapore e Turchia.

Significativa risulta l'analisi tra i 5 principali paesi clienti, che da soli coprono un terzo della domanda mondiale, e i corrispondenti paesi fornitori.

Ne emerge una situazione di quasi monopolio di Russia e USA verso le rispettive e tradizionali aree di influenza, che illustrano gli equilibri bilaterali esistenti tra le grandi potenze, anche se il quadro è in evoluzione con l'autonomo affacciarsi sui mercati di Corea e Cina, e la crescente apertura dell'India a una diversificazione degli acquisti dai paesi europei.

Sul periodo 2001-2008, è risaltato il dinamismo della domanda da parte dei cosiddetti paesi emergenti - secondo la classificazione del Governo USA che esclude solamente UE, Canada, Giappone, Australia e Nuova Zelanda - rispetto a una tendenziale riduzione dell'area dei paesi industrializzati che dispongono di proprie capacità manifatturiere nella difesa.

Figure 1 Arms Transfer Agreements Worldwide, 2001-2004 Developed and Developing World Compared



Le principali aree di destinazione nel periodo considerato si riconfermano il Vicino Oriente, il subcontinente indiano e la Cina.

XVI LEGISLATURA – DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

Leading Recipients of U.S. Military Agreements by Area
 (Continued)
 in millions of current U.S. dollars

Rank	Recipient	Agreements Value 2001-2008
1	Saudi Arabia	16,100
2	India	10,800
3	U.A.E.	5,000
4	China	2,900
5	Egypt	2,200
6	Pakistan	1,100
7	Israel	1,100
8	Syria	1,500
9	Venezuela	1,800
10	Algeria	1,900

Source: U.S. Government

Queste aree geografiche rappresentano la **metà della domanda mondiale**, e si prevede che in prospettiva manterranno l'attuale ruolo trainante della domanda, sia per lo spostamento della dinamica economica verso l'Asia che per il minor indebitamento di diversi Paesi asiatici (con l'eccezione del Giappone) rispetto a *Stati Uniti* ed *Unione Europea*, in parallelo ad una maggiore penetrazione sui mercati internazionali in qualità di players

concorrenziali (ad es. Israele, Corea del Sud, Corea del Nord, Cina).

Gli **Stati Uniti** confermano il ruolo preminente di primo esportatore con oltre 10 miliardi di \$ di consegne, valore che rappresenta circa la metà dell'offerta mondiale.

Nel quadro dei **rapporti transatlantici** per l'interscambio di equipaggiamenti militari, si conferma il tradizionale sbilancio a favore degli USA, dovuto a diversi fattori politico-economici, quali la permanente superiorità tecnologica in specifiche aree (es. trasporto strategico, missili balistici, capacità di proiezione, sorveglianza spaziale), un'offerta di sistemi e componenti sull'intera gamma del settore, a fronte di un'offerta europea che copre solo alcune aree chiave, l'influenza strategica degli Stati Uniti su alcuni Paesi europei, la competitività favorita dalle lunghe serie produttive e dalla enorme domanda interna.

Leading Purchasers of U.S. Defense Articles and Services, Total Values of
 Worldwide Deliveries Concluded

Europe Deliveries
 2008

- 1 Poland \$760 million
- 2 U.K. \$430 million
- 3 Turkey \$360 million
- 4 Netherlands \$180 million
- 5 Germany \$160 million

Le seguenti tabelle forniscono un quadro d'insieme dello **sbilancio commerciale tra USA e Europa**, comunque ridotto rispetto al passato. Questo sbilancio è dovuto largamente al fatto che i maggiori importatori risultano quei Paesi, come Polonia e Turchia, che non possiedono ancora una significativa industria della difesa nazionale e hanno particolari esigenze di difesa e specifiche relazioni con gli Stati Uniti.

Table 2 - U.S. global exports and imports of defence products worldwide

Defence goods – th \$	2004	2005	2006	2007	2008
U.S. exports	11.562.320	12.379.256	16.119.232	16.183.715	16.122.268
U.S. exports (BS) (Aerospace [Min-Max])	[4-8]	[5-10]	[3-13]	[8-13]	[3-13]
U.S. imports	2.096.159	2.568.097	2.884.718	3.879.924	4.325.384
U.S. imports (Aerospace)	1.213.102	1.610.780	1.848.523	2.879.175	2.046.919
Ratio export/import	5.4	4.8	5.6	4.2	3.7

Sources: USITC Database (International Trade Commission)

Table 4 - U.S. Defence trade balance with EU

Defence goods – th \$		2004	2005	2006	2007	2008
EU 27	U.S. exports	3.667.415	2.806.703	3.512.924	5.069.415	5.048.254
	U.S. imports	1.000.109	1.443.284	1.516.750	2.914.872	2.212.703

