

SENATO DELLA REPUBBLICA

XVI LEGISLATURA

Doc. LXVII

n. 4

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 2010)

(Articolo 5, comma 1, della legge 9 luglio 1990, n. 185, e articolo 4, comma 3, della legge 27 febbraio 1992, n. 222)

Presentata dal Sottosegretario alla Presidenza del Consiglio dei ministri

(LETTA)

ALLEGATO

Note aggiuntive del Ministero dello sviluppo economico

Comunicate alla Presidenza il 4 agosto 2011

PAGINA BIANCA

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO**Relazione ex art. 5, legge 185/1990 - Anno 2010****Note aggiuntive della Direzione Generale Politica Industriale e Competitività****Significato delle esportazioni di materiali di difesa**

Il mercato mondiale della difesa costituisce un elemento significativo nel complesso quadro dei rapporti tra le Nazioni, particolarmente nell'attuale scenario mondiale multipolare caratterizzato da complesse quanto incerte dinamiche economiche, modifiche dei rapporti di forza tra i maggiori Paesi, emergere di nuovi competitori con ambizioni regionali, endemici focolai di tensione quindi di instabilità, la cui imprevedibilità rende ardua qualsiasi previsione di medio termine.

L'incertezza del quadro geo-politico ha sottolineato l'inscindibile legame della diplomazia economica con le iniziative di difesa quali fattori di coordinamento delle iniziative dirette a stabilizzare aree cruciali per la sicurezza internazionale, a fronte di tematiche come la sicurezza degli approvvigionamenti energetici, il controllo delle attività finanziarie cross-border, la regolarità e la protezione dei flussi del commercio mondiale, la tutela dei patrimoni nazionali di tecnologie critiche e dei diritti di proprietà intellettuale, il controllo della proliferazione degli armamenti, il controllo delle aree di confine la gestione ed il controllo delle materie prime anche alimentari.

L'area delle esportazioni di prodotti e servizi della difesa e la sicurezza è uno dei fattori strumentali al conseguimento degli obiettivi comuni sopra delineati, per il cui raggiungimento è operante una serie di dispositivi internazionali di monitoraggio e controllo sul rispetto delle regole da parte degli Stati, della UE e degli organismi internazionali.

Le politiche per la difesa e la sicurezza sono dunque un elemento precipuo della politica estera delle Nazioni, e lo stanno faticosamente diventando anche per l'Europa nella prospettiva di un'evoluzione come attore internazionale, con potenziali implicazioni sulla politica di cooperazione di sicurezza e relazioni esterne con i suoi partners commerciali.

Le esportazioni possono altresì rappresentare un elemento a garanzia della stabilità, in quanto consolidano le relazioni bilaterali tra Paese venditore ed acquirente generando legami funzionali come l'addestramento o il supporto logistico, e opportunità di crescita o interscambio tecnologico.

ASPETTI DI SICUREZZA NAZIONALE

Le esportazioni nel settore della difesa:

- rientrano nella politica di Difesa e Sicurezza degli Stati come previsto dalle normative nazionali ed internazionali
- rappresentano una prerogativa indispensabile per assicurare l'autonomia strategica di ogni Stato.
- rispondono alle esigenze di difesa e sicurezza degli Stati acquirenti
- generano tra il Paese venditore e il Paese acquirente una relazione stabile e lungo periodo con effetti positivi sui reciproci rapporti bilaterali.

ASPETTI ECONOMICI

Nei paesi con capacità tecnologiche e manifatturiere avanzate nelle produzioni di difesa, le esportazioni di materiali militari portano un contributo di rilievo per:

- dare sblocco commerciale al sistema produttivo. (la domanda interna, con l'eccezione USA, quasi sempre è insufficiente per assorbire la produzione realizzata nel Paese).
- riequilibrare la bilancia commerciale
- sostenere la creazione di nuovi posti di lavoro diretti e indiretti
- volano per lo sviluppo della base industriale e tecnologica e di settori contigui
- generare importanti spillover (tecnologie con applicazioni duali)
- mantenere l'equilibrio del tessuto industriale (inclusa la subfornitura delle PMI)
- migliorare l'efficienza e la redditività dei programmi (lunghe serie) a vantaggio del contribuente, del cliente istituzionale ed estero, degli investitori privati e istituzionali.
- mantenere dinamiche le competenze di ricerca, sviluppo e produzione, necessarie per confrontarsi con i concorrenti esteri

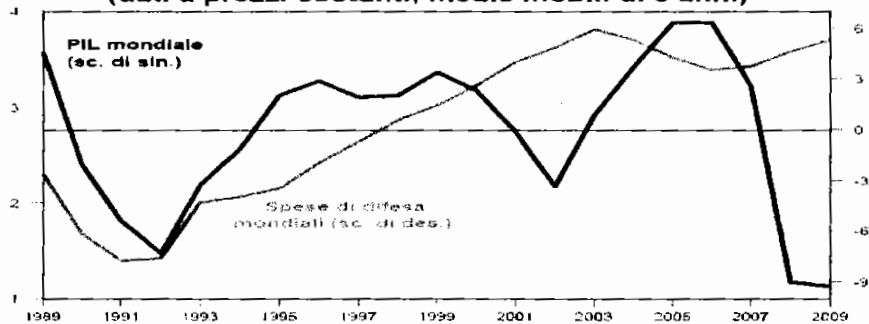
L'andamento delle esportazioni mondiali dei prodotti per la difesa

L'andamento delle esportazioni per la difesa è condizionato da due principali fattori: la percezione di priorità strategica della sicurezza nazionale e le difficili condizioni emerse con l'attuale situazione mondiale di marcata instabilità economica e finanziaria.

Se le minacce terroristiche e di conflitti più o meno latenti persistono e sembrano ampliarsi in diverse aree, è evidente che la necessità di dispositivi efficaci di sicurezza da parte dei Paesi esposti rimane elevata.

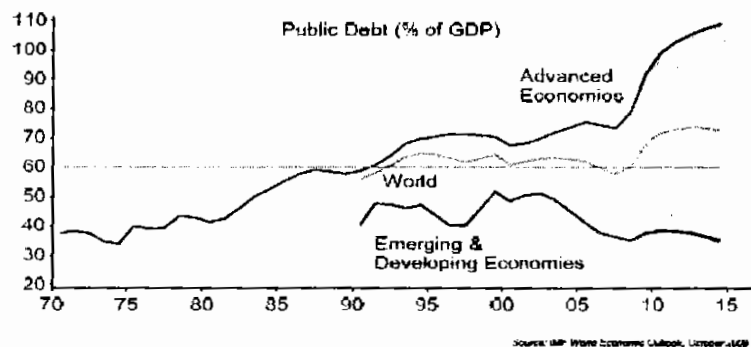
Da un altro lato la debolezza e fragilità dell'economia, con crescente indebitamento pubblico, crescita del PIL modesta o negativa, difficoltà delle banche, rende difficile per molti paesi il mantenimento di tassi di crescita elevati per gli investimenti nella difesa.

CRESCITA DEL PIL E DELLE SPESE DI DIFESA MONDIALI (dati a prezzi costanti; medie mobili di 3 anni)



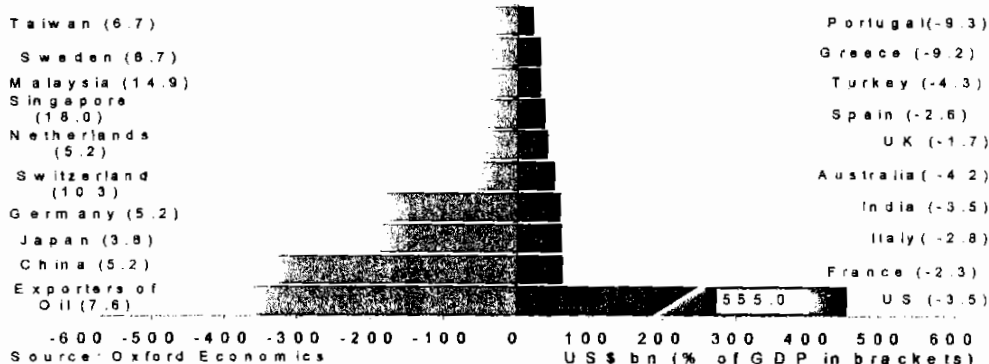
Nell'attuale situazione mondiale in particolare il fattore debito pubblico diventa il criterio discriminante di due diverse velocità di sviluppo economico, che si riflette inevitabilmente sulle capacità di investimento nella difesa.

World: Public Debt

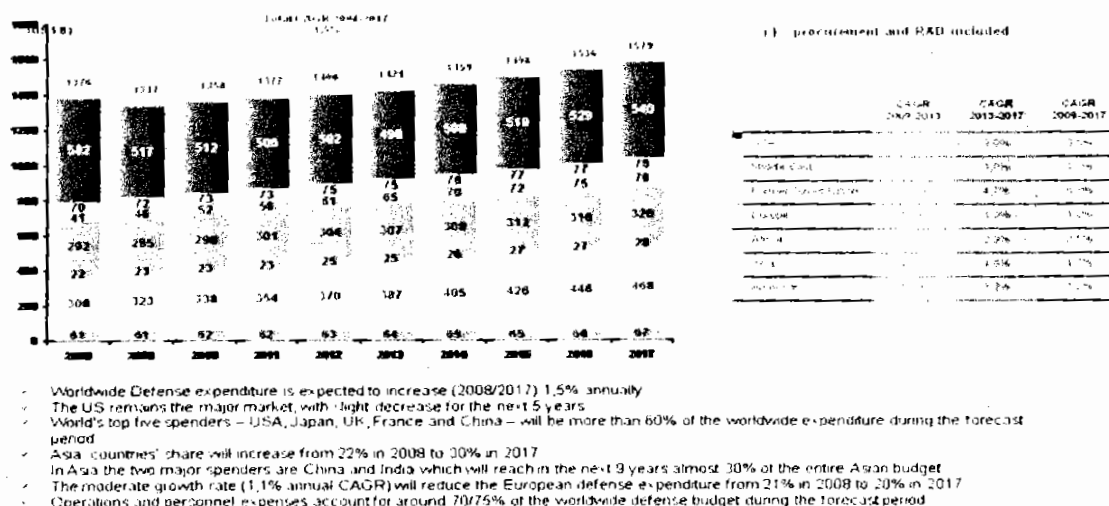


Per contro più Paesi emergenti che perseguono ambiziose politiche di crescita e autonomia tecnologica, con l'obiettivo di salire di rango e assumere una leadership proiettata nelle rispettive aeree geografiche si impegnano nella creazione di adeguati strumenti militari e di cooperazione economica.

Current account balances forecast for 2011



In questo contesto le **spese mondiali per la difesa** hanno continuato a registrare un trend continuativo di crescita di spesa per la difesa fino al 2009 (secondo l'istituto di ricerca svedese SIPRI, nel 2009 si è raggiunto il livello di 400 miliardi di \$, di cui circa il 90% in USA ed Europa).



- Worldwide Defense expenditure is expected to increase (2008/2017) 1,5% annually
- The US remains the major market, with slight decrease for the next 5 years
- World's top five spenders – USA, Japan, UK, France and China – will be more than 60% of the worldwide expenditure during the forecast period
- Asia countries' share will increase from 22% in 2008 to 30% in 2017
- In Asia the two major spenders are China and India which will reach in the next 9 years almost 30% of the entire Asian budget
- The moderate growth rate (1,1% annual CAGR) will reduce the European defense expenditure from 21% in 2008 to 20% in 2017
- Operations and personnel expenses account for around 70/75% of the worldwide defense budget during the forecast period

Fonte: SIPRI Group 2008

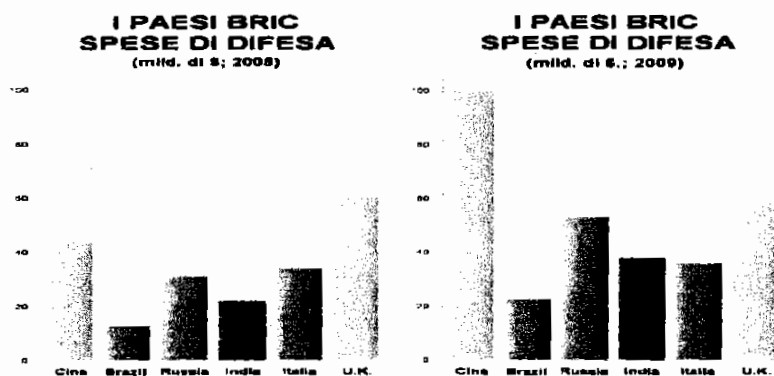
Tuttavia attualmente il quadro complessivo degli investimenti (ricerca e sviluppo, acquisti, supporto operativo) è molto frammentato:

- il bilancio del Pentagono risulta avere una curva in valore in aumento pur se con una flessione della progressione;
- la situazione è incerta in Europa dove il volume di spesa complessiva è modesto e secondo l'EDA (*Agenzia Europea di Difesa*) vi è stata un'erosione annua del 3,6%. Le prospettive oscillano tra stagnazione e riduzione in alcuni paesi (Regno Unito, Germania, Spagna), mentre altri come Turchia e Polonia sono in crescita;
- aumentano le spese dei Paesi in forte crescita economica, in particolare di quelli in possesso di crescenti capacità industriali domestiche, quali a titolo di esempio India, Brasile, Corea del Sud, U.A.E., Russia.

Global defence budgets, 2009-20114 (US \$ bn)*

Country	Actual defence budget as per The Military Balance	Est. defence budget by G.Sachs (nominal)	Defence CAGR 2009-2014 E (nominal local FX)
	2009	2014E	GS est
Saudi Arabia	41,2	66,8	10,1%
India	35,9	57,8	10,0%
Brazil	29,7	46,0	9,2%
South Korea	24,5	37,9	9,1%
Australia	24,2	33,3	6,6%
Canada	20,2	28,6	7,1%
UAE	15,5	23,1	8,3%
Turkey	9,9	13,3	6,1%
Taiwan	9,8	15,0	8,9%
Total: all accessible markets	1,463	1,614	2,0%

Confronto investimenti difesa - Goldman Sachs



Paesi BRIC [Brasile, Russia, India, Cina] Oxford University

Nei Paesi nuovi in crescita manifatturiera le modalità di accesso al mercato della difesa da parte dei "tradizionali" Paesi fornitori si sta modificando. In particolare la richiesta di crescita ed autonomia manifatturiera degli emergenti condiziona l'accesso dei fornitori esteri sui loro mercati alla cessione di offsets economici e viepiù a trasferimenti tecnologici. Ne consegue un adeguamento di fondo delle politiche dei produttori tradizionali, che finora si limitavano ad offrire agli acquirenti lavorazioni in subfornitura, formazione e addestramento. Ci si orienta quindi a co-interessare il Paese acquirente con la creazione di *joint-ventures* che evolvono in *partnerships* che portano l'acquirente a produrre su licenza ed in loco sistemi completi di crescente complessità tecnologica quale introduzione ad una com-partecipazione alle attività di R&S.

Alcuni Paesi emergenti come Turchia e Corea del Sud hanno raggiunto un livello di capacità tecnologiche e produttive, riproponendo lo stesso ciclo di sviluppo realizzato dall'Italia e altri Paesi alleati negli anni 60/70.

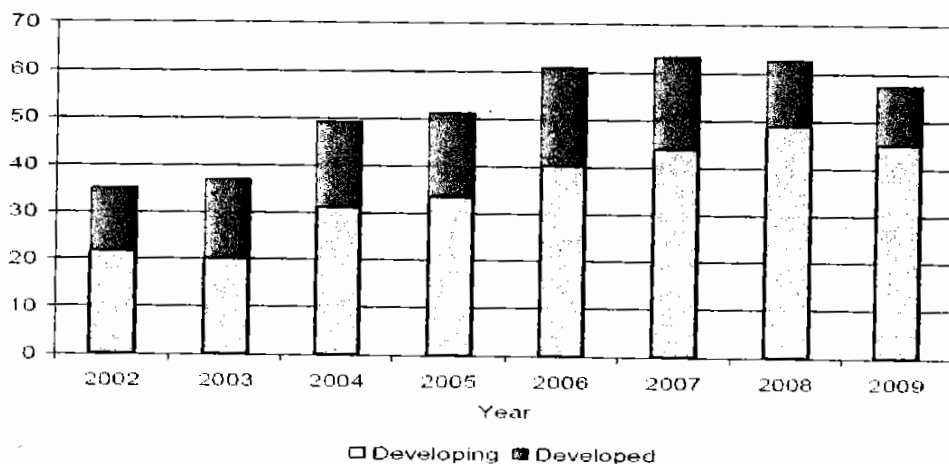
Le esportazioni di prodotti per la difesa

Secondo il CRS (Congressional Research Service) del Governo statunitense, il valore delle esportazioni militari mondiali nel 2009 (ultimo anno per il quale sono al momento disponibili dati) si è contratto, per quanto riguarda il volume degli ordini, al livello di 57 miliardi di \$, corrispondente a un calo dell'8,5% rispetto al 2008.

Essendo il dato annuale soggetto a variazioni cicliche ¹, una valutazione corretta deve considerare un periodo di alcuni anni per individuare il tendenziale. Infatti nel periodo 2005-2009 il valore è oscillato all'interno di una fascia sul livello di 60 miliardi di \$.

Risulta attualmente che diversi acquirenti hanno adottato un atteggiamento di prudenza, con slittamenti o allungamenti delle tempistiche di consegna programmate. Le ragioni derivano dai primi effetti della recessione mondiale, dalle incertezze sulla sostenibilità e sulla ripresa dell'economia, da cui consegue una modifica delle priorità di allocazione di risorse pubbliche drenate dall'indebitamento degli Stati dopo la grande, e non conclusa, crisi finanziaria avviata nel 2007.

Figure 1. Arms Transfer Agreements Worldwide, 2002-2009 Developed and Developing Worlds Compared
In billions of constant 2009 dollars



Source: U.S. Government

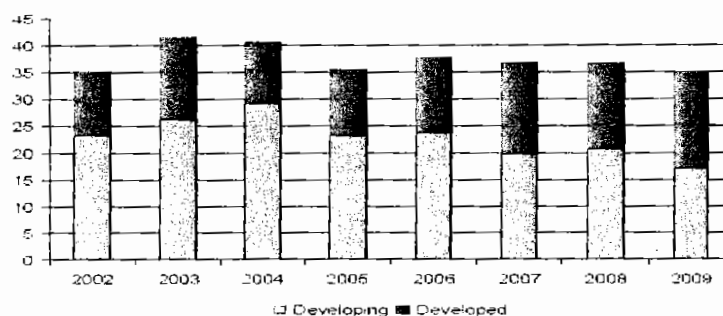
Autorevoli fonti quali il CRS, il SIPRI e l'UKTI DSO del governo britannico, pur utilizzando metodologie differenti, confermano la posizione di preminenza degli USA con circa il 40%

¹ : Le valutazioni sul mercato dell'export militare non sono univoche o armonizzate, essendo soggette a differenti metodologie e interpretazioni; le fonti più autorevoli concordano comunque circa gli andamenti storici e sulla validità delle indagini pluriennali. Si ribadisce pertanto in questa sede la prudenza relativamente alle informazioni di fonti terze che vengono presentate, e l'intrinseca problematicità nell'identificare un quadro puntuale e coerente sui singoli aspetti attuali e prospettici.

del mercato, mentre un altro 40% circa è detenuto dal gruppo di Paesi (UK, Francia e Russia), mentre più distanti sono Germania, Italia e Israele.

Da altre fonti, come il Governo USA nei documenti del CRS, il valore della quota USA risulta superiore (circa 35 miliardi di \$) dal momento che include anche i contratti Government-to-Government con il meccanismo FMS (Foreign Military Sales), ma viene confermata la sostanziale stabilità nello stesso arco di tempo.

Figure 7. Arms Deliveries Worldwide 2002-2009 Developed and Developing Worlds Compared
(in billions of constant 2009 dollars)



Source: U.S. Government

In Europa l'industria della difesa nel 2009 risulta abbia realizzato esportazioni intorno a 22 miliardi di €, valore che rappresenta circa il 30% dei ricavi consolidati complessivi. Per i Paesi europei le esportazioni sono un fattore importante, superiore a quanto lo sono per gli Stati Uniti in quanto si tratta di una necessità data la impossibilità di realizzare il bilanciamento finanziario di tali investimenti con la sola o preminente domanda interna dei singoli Paesi.

Una analisi merceologica del CRS circa le diverse tipologie dei prodotti oggetto di esportazioni militari evidenzia che circa un terzo del valore è rappresentato dalle vendite di *velivoli da combattimento*, incluso l'armamento, l'avionica e la propulsione. Il settore dei velivoli militari non da combattimento è stimato dal SIPRI al 20%, mentre oltre la metà del totale delle vendite viene realizzato nei settori dell'elettronica per la difesa, il terrestre e navale, come riflesso dell'accresciuta importanza, nei nuovi scenari operativi, del contenuto elettronico delle piattaforme e dei sistemi di comando, controllo e comunicazione.

Un primo **aggiornamento per il 2010** pubblicato dal SIPRI il 14 marzo 2011, indica che oltre la metà delle commesse proviene dai paesi emergenti, a dimostrazione di una situazione internazionale di instabilità che impone un grande attenzione agli investimenti per la sicurezza nazionale (vedasi l'analisi della Oxford University).

Tra i principali paesi acquirenti vi sono i Paesi del Vicino Oriente, Turchia, India e Corea del Sud (vedi le tabelle del SIPRI).

Table 1. The top 5 suppliers of major conventional weapons and their largest recipients. 2006–10

Supplier	Share of global arms exports (%)	Main recipients (share of supplier's transfers)		
		1st	2nd	3rd
United States	30	South Korea (14%)	Australia (9%)	United Arab Emirates (8%)
Russia	23	India (33%)	China (23%)	Algeria (13%)
Germany	11	Greece (15%)	South Africa (11%)	Turkey (10%)
France	7	Singapore (23%)	United Arab Emirates (16%)	Greece (12%)
United Kingdom	4	United States (23%)	Saudi Arabia (19%)	India (13%)

Significativi per una visione di prospettiva, risultano in particolare:

- le *potenziali* vendite degli USA notificate al Congresso, che per i 10 Paesi del Vicino Oriente ammontano a un volume di intorno a 75 miliardi di \$, corrispondente in teoria alla media di tre anni di esportazioni degli USA;
- i piani di medio-lungo termine di ammodernamento dei rispettivi dispositivi di difesa di paesi con grandi potenziali economici e ampi mercati interni, quali India, Arabia Saudita, UAE, Brasile, Turchia, Corea del Sud, per i quali è prevedibile un forte ricorso ai fornitori esteri, abbinata ad un rafforzamento delle capacità industriali locali che inevitabilmente cercherà bilanciamenti finanziari successivi sull' export.
- prospettiva di nuovi accordi di cooperazione per lo sviluppo di nuovi sistemi di difesa da parte dei paesi "emergenti: quali le intese Israele – Sud Corea per la protezione dei confini, il possibile accordo tra Corea del Sud e Turchia per un futuro velivolo da difesa, il progetto di un nuovo velivolo da trasporto brasiliano con altri partners come ad esempio il Portogallo.

Le rigide e dominanti necessità finanziarie conseguenti la crisi iniziata nel 2007 hanno dato avvio ad azioni – mosse sovente da considerazioni economiche – impensabili fino a ieri nella rigida suddivisione Est-Ovest: azioni di cui al momento non è dato valutare appieno le conseguenze geopolitiche e militari per il potenziale squilibrio rispetto ai tradizionali assetti di alleanze per la sicurezza.

Ci si riferisce da una parte al possibile acquisto di più convenienti elicotteri russi MI17 da parte degli Stati Uniti per le operazioni fuori-area, sia ai recenti accordi di vendita di grandi unità da assalto anfibo francesi Mistral alla Russia che hanno sollevato presso il Consiglio UE la preoccupazione di Germania e Paesi baltici, sia – come elemento di opportunità di accesso ai mercati – alla vendita di veicoli protetti Lynx di IVECO sempre alla Russia. Questa politica commerciale si intreccia, e trova conforto, nel riconoscimento a livello dei Paesi NATO della crescente necessità di consolidare modalità di partnership per la sicurezza comune con la Russia per fronteggiare comuni esigenze terroristiche.

In questa nuova dimensione di fiducia necessitata che porta ad intensificare le relazioni tra USA, Europa e Russia, anche l' export per la difesa e sicurezza rientra, pur con le

necessarie garanzie e cautele tecnologiche, tra gli elementi che compongono la prospettiva strategica adottata dal nuovo Concetto Strategico della NATO.

L'Italia e le esportazioni di materiali d'armamento nel 2010

L'industria per la difesa in Italia

L'industria italiana della difesa ha un ruolo significativo nell'ambito delle esportazioni nazionali. La stessa infatti svolge un ruolo di traino dell'economia decisamente superiore alla sua dimensione (circa l'1% del PIL), in quanto rappresenta il 2,7% delle esportazioni totali del Paese e in termini di surplus il 10% della bilancia commerciale nazionale.

Relativamente alle esportazioni per la difesa, negli ultimi anni il nostro Paese ha mantenuto un soddisfacente posizionamento sui mercati internazionali tra i principali paesi esportatori, sia con commesse relative a nuovi programmi proprietari, sia con la partecipazione ai numerosi programmi intergovernativi.

E' importante segnalare che questi risultati sono dovuti alle capacità di innovazione del nostro comparto industriale nelle sue diverse componenti: grandi imprese (Finmeccanica, Fincantieri, Avio, IVECO), una dozzina di aziende medio-grandi e un centinaio di Piccole Medie Imprese con specializzazioni di nicchia.

Un ruolo chiave gioca la continuità e il consolidarsi di strategie di internazionalizzazione tramite operazioni di acquisizione (come Finmeccanica e Fincantieri), e di proiezione all'esterno tramite nuovi accordi di partnerships con diversi nuovi Paesi, dove le migliori situazioni economiche e la maggiore disponibilità finanziaria non vincolata alle criticità del debito e del deficit pubblico, hanno consentito e dovrebbero consentire di concretizzare opportunità commerciali con effetti di medio-lungo termine.

Le esportazioni italiane di materiali d'armamento nel 2010

Nel corso del 2010 sono per state rilasciate complessivamente **autorizzazioni all'esportazione di materiale di armamento per 3308 milioni di €** (le autorizzazioni relative a programmi intergovernativi sono state di 345 milioni di €).

Rispetto al 2009 le autorizzazioni alle esportazioni registrano una riduzione di 1606 milioni di €.

Per una interpretazione corretta di questi dati va considerato che i valori esposti riguardano esclusivamente le licenze formalizzate nell'anno solare anche se riguardanti in gran parte operazioni da effettuarsi in un periodo successivo (talvolta più anni). Non rispecchiano quindi a pieno l'andamento delle esportazioni realizzate nei singoli anni, né i contratti conclusi negli stessi (ad esempio non sono considerati i contratti – praticamente quelli conclusi negli ultimi mesi dell'anno – che siano ancora oggetto dell'iter di autorizzazione per le operazioni di esportazione).

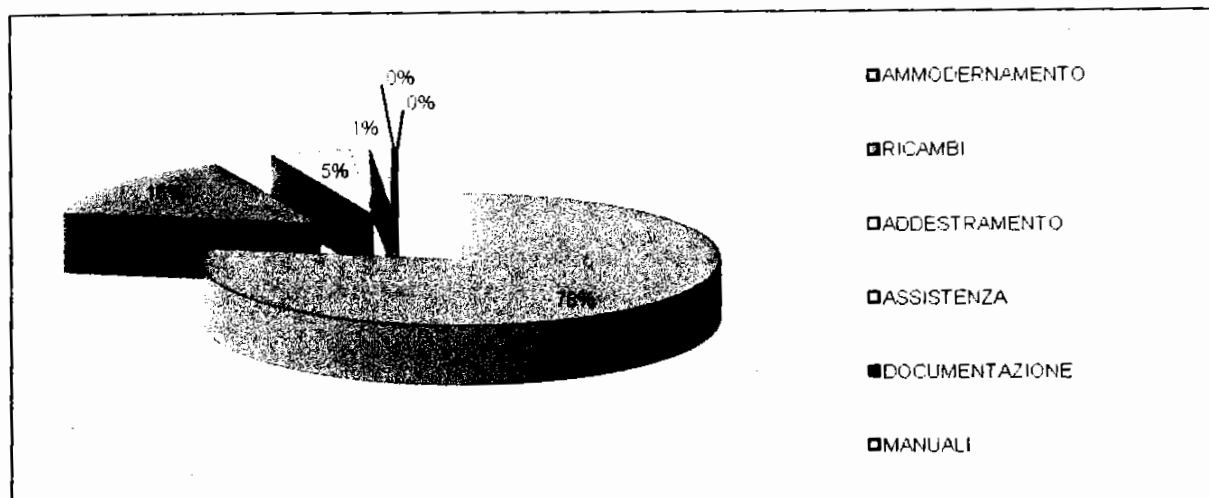
La serie dei dati annuali presenta quindi inevitabilmente un andamento necessariamente discontinuo. Il valore delle autorizzazioni 2009 ad esempio beneficia del recepimento di un contratto particolarmente significativo come quello del primo lotto della terza tranche del velivolo europeo da difesa Eurofighter la cui realizzazione impegnerà diversi fornitori per alcuni anni.

A questo proposito si segnalano indicativamente gli ordini più rilevanti acquisiti dalle principali imprese italiane nel 2010:

- dodici velivoli da addestramento avanzato Alenia Aermacchi M346 per la Forza Aerea della Repubblica di Singapore;
- ulteriori otto velivoli da trasporto tattico Alenia Aeronautica C27J-JCA per la Forza Aerea degli Stati Uniti;
- dodici elicotteri AgustaWestland AW101 per l'Aeronautica Militare indiana;
- nove elicotteri AgustaWestland T129 Atak per la Forze Armate della Turchia;
- sistemi elettronici di varie tipologie, dal radar PAR P2090 di Selex Sistemi Integrati ai sensori avionici ed elettro-ottici di SelexGalileo, Selex Communications, Elettronica per l'Eurofighter;
- torrette OTO Melara per mezzi blindati destinate a Polonia, Germania e UAE;
- partecipazione di MBDA Italia per produrre missili aria-aria Meteor per Francia e Svezia;
- produzioni e servizi spaziali ThalesAleniaSpazio Italia e Telespazio per la Francia;
- una nave da pattugliamento classe Diciotti di Fincantieri per gli EAU

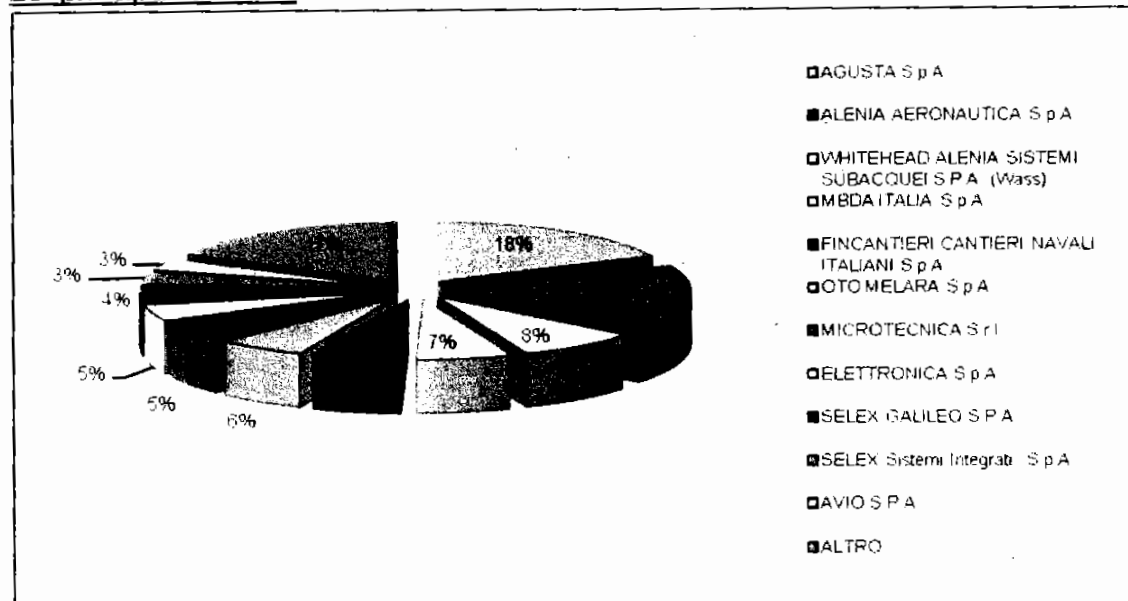
Appare quindi utile per le ragioni sopra esposte considerare valori medi relativi ad un congruo arco temporale. In questa ottica si rappresenta che nel quadriennio 2007-2010 il livello medio delle autorizzazioni all'esportazione di materiali militari si colloca intorno ai **3.400 milioni di euro / anno**.

Il 2010 ha evidenziato il consolidamento del peso prevalente nelle esportazioni di materiali militari dei sistemi e sottosistemi avanzati sviluppati e realizzati dall'industria italiana che grazie agli investimenti effettuati anche con il decisivo partenariato dello Stato attualmente dispone di un innovativo e diversificato portafoglio prodotti. Risulta così confermato il deciso salto di qualità rispetto ad un passato anche relativamente recente nel quale invece prevalevano esportazioni di materiale logistico.

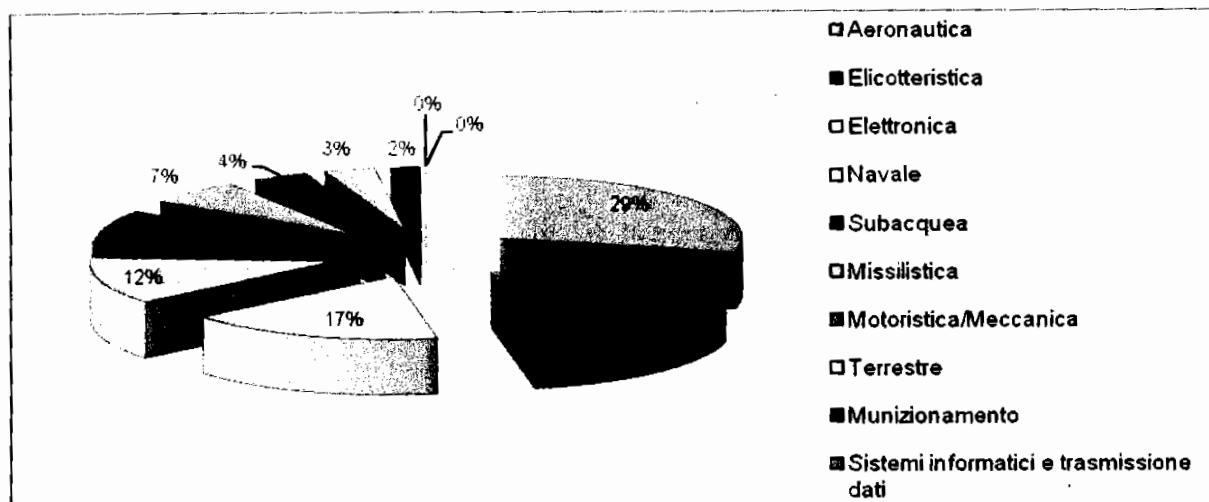


Una analisi delle autorizzazioni registrate nel 2010 mette in luce quanto appresso facendo riferimento ai vari aspetti.

Le principali aziende



E' evidenziato che oltre l'80% delle autorizzazioni 2010 riguarda i grandi gruppi industriali: Finmeccanica, Fincantieri e Avio (rispettivamente con quote di (76%, 4%, 3%).

Le aree merceologiche

Quasi la metà delle autorizzazioni riguarda il settore aeronautico e quello elicotteristico. Le più significative esportazioni relative ai velivoli concernono l'aereo da trasporto tattico C27J Joint Cargo Aircraft per gli USA e il velivolo Eurofighter per l'Arabia Saudita e l'aggiornamento e mantenimento in efficienza di Eurofighter e Tornado.

Nell'ala rotante le più importanti commesse riguardano i tre modelli A109, NH90, A139.

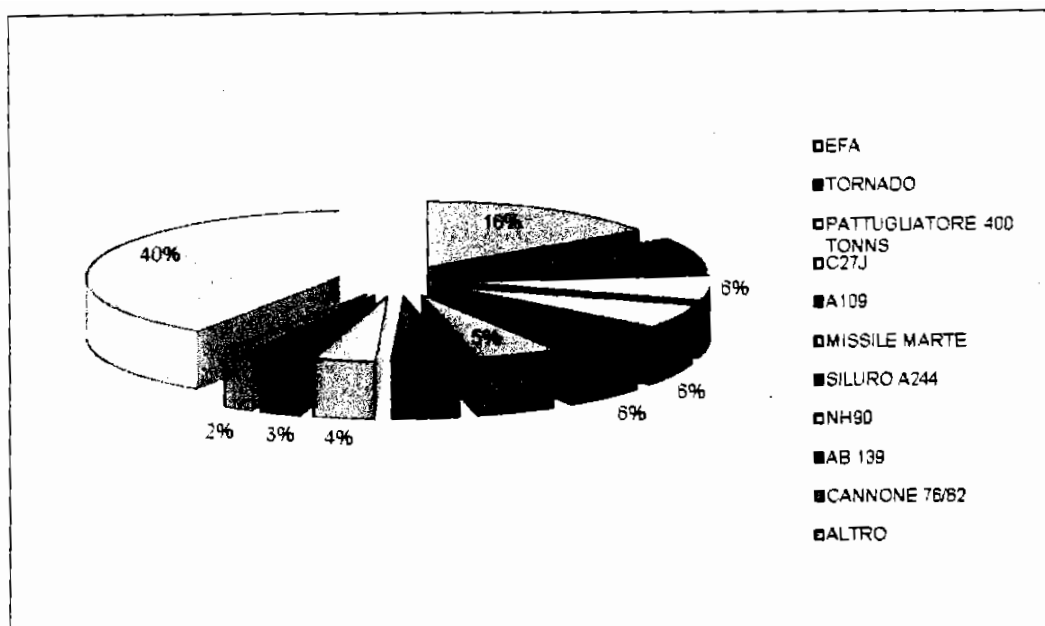
Le autorizzazioni attinenti al settore dell'elettronica per la difesa riguarda molteplici aree applicative, con particolare riferimento a sistemi del velivolo Eurofighter (Elettronica SpA, Selex Communications e Selex Galileo), inclusi i sensori FLIR, il RADAR PAR P2090 e il velivolo tattico *unmanned* Falco di Selex Sistemi Integrati.

Nella motoristica si segnalano in particolare le esportazioni di AVIO riguardanti componenti del motore del velivolo da trasporto strategico statunitense C-17 Globemaster, e di Piaggio Aero Industries riguardanti taluni componenti del motore RTM322. Nella meccanica meritano menzione le esportazioni della Microtecnica relative ad equipaggiamenti per i velivoli da difesa.

Nel comparto mezzi terrestri di rilievo le commesse del consorzio CIO (OTO Melara e IVECO) per le torrette HITFACT, e di OTO per artiglierie e torrette HITFIST, mentre in quello sistemi subacquei da segnalare esportazioni di siluri di WASS – Whitehead Alenia Sistemi Subacquei.

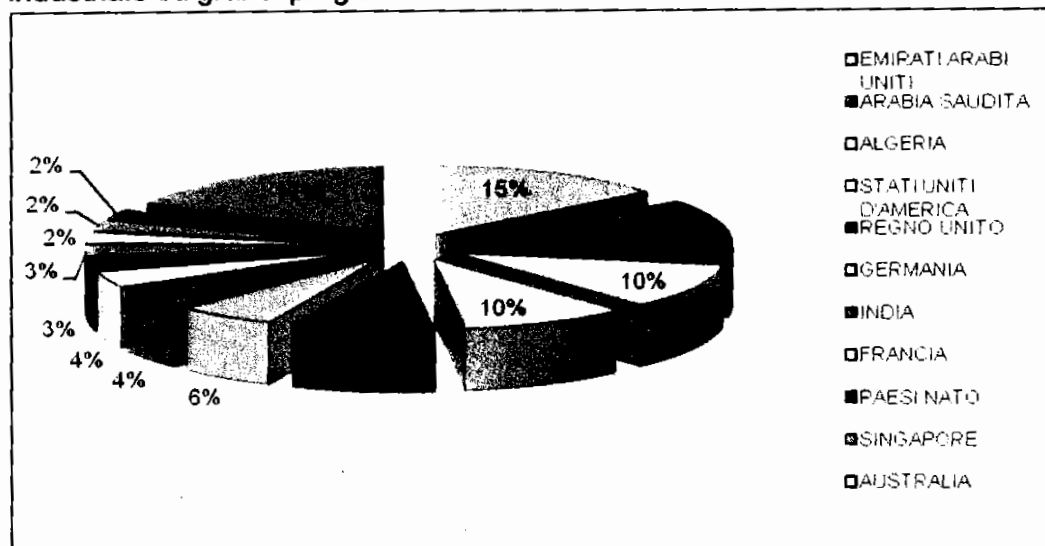
Per la missilistica si ricordano i programmi di MBDA Marte e PAAMS.

Di rilievo per il settore navale la commessa per Fincantieri da parte degli Emirati Arabi Uniti di un pattugliatore da 400 tonnellate della classe Diciotti, e le artiglierie navali di OTO Melara, in particolare il 76/62 mm.

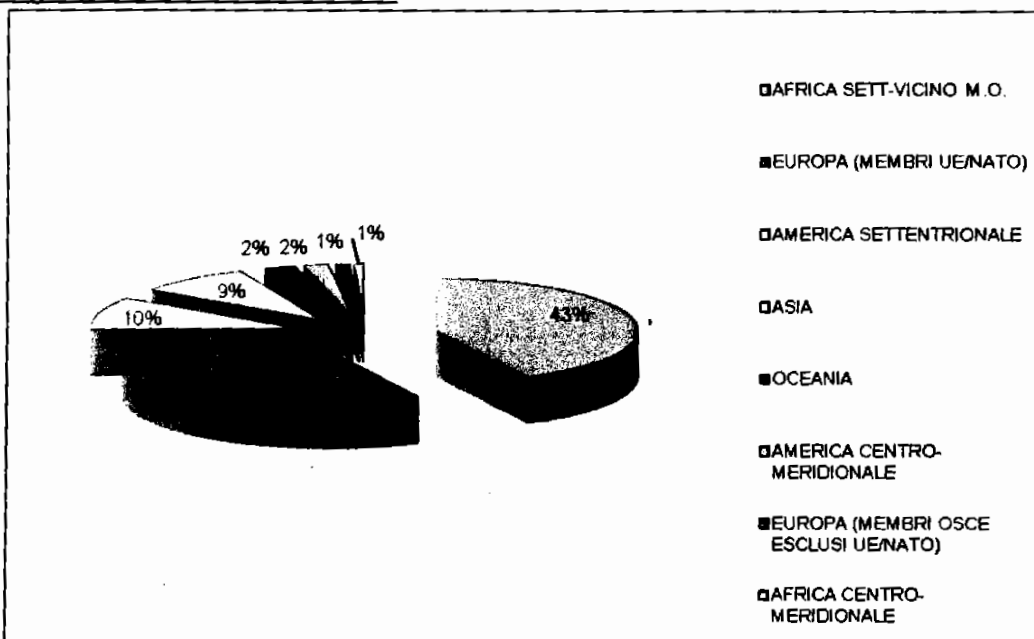


I principali paesi clienti

Il quadro dei principali paesi clienti riflette la domanda mondiale dei prodotti per la difesa. Da un lato si consolida la domanda di sicurezza dei Paesi del Golfo e dell'Arabia Saudita che si trovano in un'area conflittuale e instabile, dall'altro paesi come gli USA, oltre che il Regno Unito e la Germania con quali esistono consolidati rapporti di collaborazione industriale su grandi programmi.



Meritano attenzione Paesi importatori con ampie dotazioni finanziarie e capacità manifatturiere come Singapore e India, con i quali sono stati intessuti rapporti di partenariato che potranno evolvere in nuove opportunità commerciali e industriali.

Le aree geografiche di destinazione

Il principale mercato di riferimento delle esportazioni italiane è costituito dai Paesi dell'area Medio Oriente e Africa. I Paesi europei e della NATO continuano a rappresentare un terzo del valore delle commesse, seguiti da quote sul 10% relative sia al mercato statunitense che risulta stabile e rimane il più ampio nel quadro mondiale, sia all'Asia verso paesi che non soffrono dei vincoli dovuti al forte indebitamento pubblico esistenti in Europa.