



Istituto di Ricerche Internazionali
ARCHIVIO DISARMO

Piazza Cavour 17 - 00193 Roma
tel. 0636000343/4 fax 0636000345
email: info@archiviodisarmo.it
www.archiviodisarmo.it

**COMMERCIO DEGLI ARMAMENTI:
IL CONTESTO INTERNAZIONALE 2004**

I dati del SIPRI del 2004 mostrano un incremento del volume del commercio internazionale di armi rispetto al 2003. Tuttavia, facendo riferimento ad una media quinquennale, il trend segna un declino tra il 2000 e il 2004, dopo una leggera tendenza in aumento negli ultimi anni '90.

Negli ultimi cinque anni vi sono stati pochi cambiamenti significativi a livello della gamma dei principali esportatori. Il principale di questi dipende dal fatto che la Russia si classifica come il primo paese esportatore nel periodo 2000-2004, sostituendosi così agli Stati Uniti che erano i maggiori esportatori nel periodo 1999-2003. In ordine di grandezza, gli Stati Uniti, la Francia, la Germania e il Regno Unito sono i maggiori esportatori delle principali armi convenzionali nel periodo 2000-2004, rappresentanti complessivamente l'81% di tutti i trasferimenti di armi.

La **RUSSIA** rappresenta il maggiore esportatore di armi convenzionali nel periodo 2000-2004, determinando il 32% dei trasferimenti. Questo elevato livello di esportazioni, misurato attraverso gli indicatori di trend elaborati dal SIPRI, è essenzialmente il risultato delle esportazioni degli aeroplani e delle navi da combattimento. Inoltre, questi ultimi equipaggiamenti esportati derivano quasi tutti da nuovi lotti di produzione. Sebbene, in generale, la Russia si trovi indietro, rispetto agli Stati Uniti e all'Europa Occidentale, nel settore dello sviluppo di nuove generazioni di armi, le sue armi sono comunque molto competitive in termini di prezzi e, spesso, anche di performance. Infatti, recentemente, si è registrata un'ondata di ottimismo sia presso il governo russo che presso i rappresentanti dell'industria riguardo al futuro delle esportazioni di armi russe. Tuttavia, sussistono una serie di indicatori che fanno pensare che, con il 2004, sia stato raggiunto un picco. Tra questi vi è il fatto che Cina e India cominciano ad acquistare sempre minori quantità dei più costosi sistemi d'arma – aeroplani e navi – che attualmente costituiscono più della metà delle esportazioni russe. Inoltre, il Paese non ha grande successo nella vendita di questo tipo di armi nel Sud-Est asiatico e nel Medio Oriente. La competitività delle armi russe non è

facilitata dal fatto che la loro qualità è inferiore agli standard che i produttori occidentali devono realizzare. Infatti, solo l'1% dei produttori russi di armi ottiene lo standard internazionale di qualità ISO 9000. Da sottolineare il fatto che la Russia sta rafforzando i suoi sforzi di diversificazione della base dei clienti tradizionali, offrendo prezzi competitivi o trasferimenti tecnologici a livelli più elevati degli stessi Stati Uniti e di alcuni paesi europei. Per esempio, numerosi paesi dell'America Latina, particolarmente il Brasile e il Venezuela, sono stati privilegiati dalle vendite di aerei russi da combattimento, mentre numerose compagnie russe sono coinvolte in programmi locali di sviluppo sud-coreani, utilizzando gli ingenti trasferimenti di tecnologia come veicolo di incremento delle vendite.

Gli **STATI UNITI** sono i secondi maggiori esportatori mondiali dei principali sistemi d'arma convenzionali nel periodo 2000-2004 con il 31% dei trasferimenti complessivi. Si prevede che queste quote aumenteranno soprattutto a causa della presenza di un notevole accumulo di esportazioni di aeroplani da combattimento. In particolare, nel 2004, sia le esportazioni che le decisioni sui trasferimenti futuri sono state fortemente influenzate dalla guerra al terrorismo, dalle relazioni euroatlantiche a dalle relazioni tra La Cina e Taiwan.

La guerra al terrorismo ha deciso alcuni trasferimenti di armi dagli Stati Uniti che altrimenti non avrebbero mai avuto luogo. Dal settembre 2001 l'antiterrorismo è stato citato dal governo americano come la giustificazione per i trasferimenti di armi a paesi considerati alleati strategici nella guerra al terrorismo. Alcuni dei più significativi sono stati i trasferimenti al Pakistan e allo Yemen, entrambi banditi dalle esportazioni di armi dagli Stati Uniti prima del settembre 2001, sebbene non tutte le forniture così giustificate appaiano appropriate all'impiego nella guerra al terrorismo. A ciò si aggiunga che molti dei partner americani nella guerra al terrorismo fossero, precedentemente all'11 settembre, oggetto di critiche sia dai rappresentanti del Governo che del Congresso. Per esempio, sebbene l'Indonesia venga considerata come la base di numerosi gruppi terroristi che operano in Asia, le restrizioni americane sulle esportazioni d'armi non sono mutate significativamente dal 1999, quando vennero imposte in reazione alle violazioni dei diritti umani a Timor Est.

Le relazioni tra gli Stati Uniti e l'Europa, uno dei tradizionali mercati degli USA, sono state per alcuni aspetti difficili nel 2004. Infatti, gli USA sono stati pesantemente criticati per la loro indisponibilità all'approvazione di trasferimenti tecnologici come parte delle vendite di armi, e, in particolare, come parte di programmi di cooperazione per lo sviluppo di armi, e per avere eretto varie barriere alla partecipazione di industrie europee negli joint programmes.

Gli Stati Uniti, inoltre, sono seriamente preoccupati dall'eventualità che la Cina, con l'aiuto delle massicce importazioni di armi e tecnologie dalla Russia, e parzialmente anche dall'Europa, potrebbe essere per la prima volta capace di usare con successo la forza contro Taiwan. Perciò gli Stati Uniti si sono dimostrati disposti a trasferire a Taiwan armi e altro equipaggiamento militare molto avanzato, compresi sottomarini e sistemi di difesa aerei, per più di 18 mld di dollari.

Dopo la Russia e gli USA, **FRANCIA, GERMANIA E GRAN BRETAGNA** figurano tra i primi cinque esportatori dei principali sistemi d'arma convenzionali per il periodo 2000-2004. Mentre le decisioni sulle esportazioni di

armi vengono prese ancora dai governi nazionali in ciascuno degli stati membri dell'Unione Europea, le *guidelines* dell'UE del 1991 e del 1992, e soprattutto, il codice di condotta del 1998 sulle esportazioni di armi, hanno acquisito una notevole importanza. Fattori pan europei e l'integrazione industriale stanno acquistando una crescente rilevanza nel processo decisionale per la concessione delle licenze di esportazione.

L'accesso di dieci paesi nell'Unione nel 2004, comprendenti la Repubblica Ceca, la Polonia e la Slovacchia, ciascuna delle quali possiede significative industrie di armamenti, ha accresciuto ulteriormente l'importanza dell'UE come esportatore di armi. L'unione Europea rappresenta, infatti, il 25% delle esportazioni nel quinquennio di riferimento, e il terzo principale esportatore dei sistemi d'arma convenzionali.

L'UE è anche un importante importatore di armi. Tuttavia, si prevede che questo trend potrebbe cambiare presto a causa della tendenza in atto tra i paesi membri a privilegiare l'opzione europea per il rifornimento di armi. Ciò è attribuibile, in parte, al fatto che molti grandi sistemi d'arma europei sono progetti cooperativi tra numerosi stati dell'Unione e alla constatazione che le industrie europee stanno diventando sempre più integrate. In particolare, la riluttanza statunitense a condividere la tecnologia potrebbe diventare un'importante ragione che indurrebbe gli stati membri a ricercare soluzioni europee per i loro bisogni di armi.

Inoltre, numerosi paesi che aspirano a far parte dell'UE risentono dell'influenza di questa nelle loro decisioni sulle acquisizioni di armi. Ci sono segni che la Turchia, uno dei più ampi mercati di armi a livello globale, e il quinto principale importatore, secondo i dati del SIPRI per il periodo 2000-2004, stia alterando le sue acquisizioni di armi man mano che si avvicina alla *membership* dell'UE. Alcuni stati dell'UE, che precedentemente avevano negato le licenze di esportazione alla Turchia, stanno aumentando la disponibilità alla concessione, e la Turchia si sta tendendo sempre più verso i fornitori europei piuttosto che verso gli americani, sebbene potrebbe trattarsi anche di una tattica per persuadere le compagnie americane ad abbassare i loro prezzi e il governo americano a permettere più consistenti trasferimenti tecnologici.