



In copertina

Il BMPT Terminator è un veicolo da combattimento prodotto dalla russa Uralvagonzavod e concepito per l'appoggio ai carri armati e alla fanteria motorizzata, soprattutto nelle operazioni in terreni compartimentati e in teatri urbani.

36 LA "ROADMAP PER IL FUTURO" DI ELETTRONICA

di Riccardo Ferretti

L'azienda specializzata in Electronic Warfare ha chiuso il 2019 con ottimi risultati e vede il proprio avvenire nel ruolo di fornitore di soluzioni basate su tecnologie all'avanguardia adatte alle piattaforme di nuova generazione.

38 PASSATO E PRESENTE DELL'AERONAUTICA RUMENA

di Alessio Libera

Costituita nel lontano 1910, la forza aerea della Romania sta vivendo un lento ma costante processo di ammodernamento che presto le consentirà di allinearsi effettivamente agli standard NATO e di ottenere la piena autonomia nella difesa del proprio spazio aereo.

42 L'UE PUNTA ALL'AUTONOMIA STRATEGICA

di Riccardo Ferretti

La Relazione Annuale del Parlamento Europeo sulla PSDC offre l'occasione per fare il punto sull'evoluzione della Difesa Europea, per la quale, a partire dal 2021, l'Unione incrementerà notevolmente i finanziamenti.

50 CRITICHE E INTERPRETAZIONI DELLA A2/AD

di Cristiano Martorella

Il dibattito sulle "bolle difensive" è sempre più acceso, e vede emergere opinioni diverse e contrastanti che richiedono una riflessione approfondita per consentire un'autentica comprensione dell'argomento.

62 BMPT TERMINATOR

di Francesco Palmas

Se c'è un blindato russo che ha conosciuto un destino finora ingrato, questo è il Terminator. La sua natura di mezzo eccessivamente specializzato ne ha condizionato le fortune, nonostante il crescente interesse maturato con il battesimo del fuoco avvenuto in Siria.

Rubriche

- 5 PRIMO PIANO
- 6 NEWS
- 34 POLITICA E DIFESA
- 35 INTELLIGENCE
- 76 FOCUS PRODOTTO
- 78 PUNTI CALDI
- 82 RECENSIONI

PANORAMA

N. 394 2020 - Anno XXXVII

DIFESA

Sped. in Abb. Post. - 45% Art. 2 Comma 20/b Legge 662/96 - Filiale di Firenze - € 5,50.

Direttore Responsabile: Ugo Passalacqua

Direzione: Via XX settembre, 60 - 50129 Firenze - Tel. 055/4633439

panoramadifesa@dueservice.com - www.panoramadifesa.net

Hanno collaborato a questo numero: Riccardo Ferretti, Angelo Pinti, Francesco Palmas, Cristiano Martorella, Alessio Libera.

Per abbonamenti e Servizio Clienti/Subscriptions and Customers Service:

Ed.A.I. S.r.l. - via XX Settembre 60 - 50129 Firenze

Tel./phone 055 4633439 - E - mail: edai@edaiperiodici.it

Prezzo di copertina/Cover price: € 5,50

Abbonamento annuo (11 fascicoli) a partire da qualsiasi numero/ Annual subscription (11 issues) starting from any issue:

Italia: € 48,00

Arretrato in Italia: € 11,00 ogni copia

Per il pagamento effettuare bonifico sul conto corrente bancario intestato a Ed.A.I. srl, codice IBAN IT 80 K 03069 02887 100000005286, oppure versamento su c/c postale n. 1035974037 intestato a Ed.A.I. srl. Scrivere una e-mail a edai@edaiperiodici.it indicando il motivo del pagamento e l'indirizzo completo del destinatario.

For abroad: € 105,00

Back issue for abroad: € 22,00 each copy

Payment can be made by bank transfer to the account of Ed.A.I. srl, IBAN code IT 80 K 03069 02887 100000005286 - SWIFT code BIC BCITITMM send an email to edai@edaiperiodici.it, indicating the reason for payment and the full address of the recipient.

Pubblicità Italia ed Estero: Daniela Mingaia (daniela.mingaia@dueservice.com)

UNITED STATES OF AMERICA, CANADA, SOUTH AMERICA, UNITED KINGDOM, SPAIN, FRANCE, SWITZERLAND, BELGIUM, GERMANY: Defence&Communication - Fabio Lancellotti, 48 Bd. Jean-Jaures - F92110 Clichy - ph. ++33 01 47307180 - fax ++33 01 47300189

Progetto grafico: Aldo Raveggi - Videompaginazione: WAIKA srl Firenze (grafica@waika.it)

Stampa: Lito Terrazzi srl - Firenze

Concessionaria per la distribuzione in Italia: SO.DI.P. "Angelo Patuzzi" S.p.A.

Via Bettola 18 - 20092 Cinisello Balsamo MI - tel. 02.660301 - telefax 02.66030320

Concessionaria per la distribuzione all'estero: Johnsons International News Italia S.p.A.

Via Valparaiso, 4 - 20144 - Milano - Tel.: +39 02 43982263 - Fax: +39 02 43916430

© 2020 Printed in Italy

Registrazione Tribunale di Firenze n° 3067 del 6/10/1982

Panorama Difesa è una pubblicazione EDAI via XX settembre, 60 - 50129 Firenze - Tel. 055/4633439

edai@edaiperiodici.it - www.edaiperiodici.it

SERVIZIO GRATUITO AI LETTORI

LA TUA COPIA IN EDICOLA

Se vuoi essere sicuro di trovare Panorama Difesa presso il tuo edicolante preferito, usufruisci gratuitamente del nostro servizio "La tua copia in edicola", segnalando alla nostra casella di posta elettronica:

edai@edaiperiodici.it

nome, indirizzo e numero civico della tua edicola di fiducia. Provvederemo a far arrivare la tua copia proprio lì, nel punto vendita per te più comodo da raggiungere.

E ricorda: il servizio è gratuito!

La Brexit e l'industria della difesa britannica

Dal 31 gennaio il Regno Unito non è più membro dell'Unione Europea e si è aperto un periodo di transizione, concordato con Bruxelles, che si protrarrà fino al 31 dicembre 2020, data entro la quale dovrà essere trovato un accordo sulle relazioni future, a cominciare dalla circolazione delle merci. Durante il 2020, dunque, sarà sostanzialmente mantenuto lo status quo e il Regno Unito continuerà a conformarsi alle normative europee, ma il rischio di chiudere l'anno con un "no deal" è concreto e l'ipotesi di prolungare il periodo di transizione è già stata decisamente scartata dal premier britannico Boris Johnson.

Le prospettive per lo sviluppo congiunto di sistemi ed equipaggiamenti per la Difesa, l'accesso al mercato europeo e la cooperazione in materia di sicurezza tra Londra e Bruxelles sono tra le questioni a margine dei negoziati commerciali che dovrebbero iniziare tra le due parti nelle prossime settimane. Paul Everitt, amministratore delegato di ADS (associazione delle industrie britanniche dell'aerospazio e difesa), ha affermato che per mantenere una posizione preminente nel settore, le imprese del Regno Unito devono poter continuare ad accedere ai finanziamenti europei, come quelli relativi ai programmi PESCO Permanent Structured Cooperation) o del Fondo Europeo per la Difesa (EDF - European Defence Fund). Sembra però che questa sia un'ipotesi poco probabile, stando anche a quanto ha dichiarato, il 3 febbraio, Michel Barnier (capo della delegazione che conduce le negoziazioni per conto di Bruxelles), e cioè che la Gran Bretagna potrebbe eventualmente avere accesso a finanziamenti europei, solo nel caso in cui ci fosse un interesse industriale e tecnologico per l'Unione Europea. Ciò comunque comporterebbe quantomeno la stipula con Londra di uno specifico accordo sul settore della difesa, ma molti stati membri non vedono di buon occhio un eventuale status di partner privilegiato per il Regno Unito: sia perché Londra si è sempre mostrata molto scettica nei confronti di una futura Difesa Europea e, di conseguenza, ha ostacolato o bloccato tutte le iniziative prese in tal senso, sia perché temono che altri partner (ad esempio gli Stati Uniti) possano chiedere lo stesso trattamento. Attualmente è previsto che soltanto i progetti collaborativi che comprendano almeno tre partecipanti provenienti da tre stati membri o paesi associati all'UE possano accedere ai fondi dell'EDF. Per diventare paese associato, come lo sono la Norvegia e l'Islanda, e consentire alle proprie aziende di beneficiare di tali finanziamenti, il Regno Unito dovrebbe siglare un accordo per rientrare nell'Area Economica Europea. Si tratta di un'ipotesi sul tavolo, ma anche in questo caso le probabilità che si concretizzi sembrano affievolirsi con il passare del tempo a causa del rigido atteggiamento dell'attuale governo conservatore.

Tuttavia, Londra dovrà ponderare con attenzione le proprie decisioni. Segnali dei problemi che dovrà affrontare nel prossimo futuro sono già emersi, primo fra tutti il blocco dell'accesso britannico ai dati militari del sistema satellitare globale Galileo (del quale Londra è stata peraltro un fornitore e un investitore). La Gran Bretagna sta ora valutando l'ipotesi di realizzare una propria rete satellitare, possibilmente in collaborazione con altri alleati, magari negoziando con gli Stati Uniti garanzie di accesso privilegiato alla rete GPS.

Nonostante il Regno Unito, con un budget di circa 50 miliardi di dollari all'anno, pari all'1,8% del PIL, sia il paese in Europa che investe di più per le proprie forze armate (secondo dopo la Francia, che ha investito 67,8 miliardi, mentre la Germania è al terzo posto con 49,5 miliardi), non sarebbe comunque in grado di sostenere da solo le ambizioni della propria industria della difesa. A questo proposito il governo britannico si sta preparando a lanciare la Integrated Security, Defence and Foreign Policy Review, una revisione della politica di sicurezza e difesa che sarà adeguata alla nuova posizione internazionale del Regno Unito dopo la Brexit. Questo documento strategi-

co sarà presentato entro la fine del 2020 e, secondo quanto annunciato dal sottosegretario di Stato alla Difesa, Tobias Ellwood, prevederà una maggiore attenzione alle questioni interne (forse anche in previsione di un aumento delle tensioni secessioniste in Scozia e Irlanda del Nord, con il rischio di derive terroristiche), ma anche un piano per rivedere e rimodulare le capacità di hard-power e soft-power. Ellwood ha spiegato che "il carattere del conflitto si sta orientando sempre più verso una costante interferenza economica. Abbiamo atteso da tempo una grande strategia per coordinare meglio i nostri ministeri che operano verso l'estero": in parole povere, il Regno Unito punterà più sulla guerra economica che sulla proiezione di forza. A dettare le linee guida per l'elaborazione della nuova strategia sarebbe Dominik Cummings, capo consigliere speciale del primo ministro, che è stato anche incaricato della revisione del procurement del ministero della Difesa, noto per aver duramente criticato l'acquisizione della nuova portaerei *Queen Elizabeth* definendola "una farsa". Secondo quanto riportato dal *Financial Times*, si prevedono tagli al budget per il procurement militare di circa 15 miliardi di sterline (quasi 18 miliardi di euro) nei prossimi 10 anni. Non è un caso che le aziende che stanno lavorando al programma Tempest (BAE Systems, Leonardo UK, Rolls-Royce e MBDA) abbiano deciso di accelerare i tempi, prevedendo di moltiplicare la forza lavoro britannica impegnata nel programma, passando dalle attuali 1.000 unità a 2.500 entro il 2021. L'obiettivo è di dare slancio al programma nel più breve tempo possibile, prima che possa essere colpito dalla scure dei tagli. "Dobbiamo convincere il Governo che stiamo lavorando per creare una partnership internazionale affidabile", ha dichiarato al *Financial Times* il direttore delle campagne strategiche della divisione aerea di BAE Systems, Andrew Kennedy, il quale ha aggiunto: "L'esecutivo deve potersi fidare del fatto che stiamo facendo qualcosa di economicamente conveniente, di davvero realizzabile e che possa essere terminato in tempi accettabili". Appare evidente che la condivisione dei costi di sviluppo del caccia di sesta generazione con partner internazionali è un elemento imprescindibile del successo del programma. Tuttavia, Londra non sembra essersi impegnata molto per stringere solide partnership offrendo adeguati ritorni tecnologici e industriali. A oggi si sono registrati solamente un blando accordo preliminare con la Svezia (nel quale è specificato che Stoccolma si riserva il diritto di valutare altre opzioni come, ad esempio, il franco-tedesco FCAS) e la dichiarazione d'intenti siglata con l'Italia a livello Direzioni nazionali degli armamenti (SEGREDIFESA e Defence Equipment & Support). Il Team Tempest ha tempo fino a dicembre 2020 per completare l'analisi preparatoria del programma, ma fino a oggi non sono state coinvolte le aziende italiane. Allo stesso tempo, BAE Systems guarda con molto interesse a una possibile collaborazione in questo settore con il Giappone, ipotesi che però potrebbe essere facilmente compromessa da un veto che gli Stati Uniti potrebbero imporre a Tokyo facendo valere il proprio ruolo di suo principale alleato e "protettore".

Ciò che traspare è la mancanza di una chiara visione del futuro da parte di Londra, che si riflette necessariamente anche sulle industrie della difesa britanniche, le quali non sanno se possono continuare a puntare sull'Europa o se devono guardare ad altri continenti per trovare nuove partnership. Di sicuro, il Regno Unito dovrà rapidamente fare chiarezza sulle proprie priorità, oppure a fine anno si troverà improvvisamente isolato, senza più un accesso privilegiato al mercato europeo, privato dei finanziamenti UE per lo sviluppo tecnologico e solo a fronteggiare la concorrenza di Stati Uniti, Russia, Cina e, si spera, di un'Unione Europea sempre più coesa e in grado di fare massa critica, almeno nel settore della difesa.

Riccardo Ferretti