



In copertina

Membri del 43 Commando Fleet Protection Group Royal Marines durante un'esercitazione nell'area di Argyll e Bute, in Scozia. Questo reparto ha il compito primario di prevenire l'accesso non autorizzato al deterrente nucleare strategico del Regno Unito e fa parte della 3 Commando Brigade, la forza anfibia di spedizione ad alta prontezza britannica.

Rubriche

- 5** PRIMO PIANO
- 6** NEWS
- 34** POLITICA E DIFESA
- 35** INTELLIGENCE
- 74** FOCUS PRODOTTO
- 76** PUNTI CALDI
- 80** RECENSIONI
- 81** INDICE 2021

PANORAMA

N. 413 2021 - Anno XXXVIII

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
Direttore Editoriale: Riccardo Ferretti
Caporedattore: Angelo Pinti
redazione@panoramadifesa.net - www.panoramadifesa.net

Hanno collaborato a questo numero: Francesco Palmas, Cristiano Martorella, Sergio Lanna, Maurizio Delli Santi, Rodolfo Tani, Marco De Montis, Daniele Guglielmi, Lorenzo Capano.

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: € 5,50 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: Manuela Melardi (melardi.manuela@gmail.com)

Progetto grafico: Aldo Raveggi - **Videoimpaginazione:** 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: SO.DI.P. SpA - Via Bettola 18, 20092 Cinisello Balsamo (MI)
Tel +3902/66030400, FAX +3902/66030269 - e-mail: export@sodip.it - www.sodip.it

© 2021 Printed in Italy

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

Panorama Difesa è una pubblicazione **EDA** | via XX settembre, 60 - 50129 Firenze - Tel. 055/4633439
edai@edaiperiodici.it - www.edaiperiodici.it

36 LA GUERRA CIVILE IN ETIOPIA

di Riccardo Ferretti

Le forze "ribelli" del Tigray, alleate con il gruppo separatista Oromo Liberation Army, sono ormai vicine alla capitale federale Addis Abeba, e adesso il rischio di una "balcanizzazione" dello Stato dell'Africa Orientale appare concreto.

42 UNA NUOVA ERA PER I ROYAL MARINES

di Francesco Palmas

Il glorioso Corpo anfibio e per operazioni speciali della Marina britannica, creato nel 1664, sta attraversando una fase di profonda trasformazione: il progetto Future Commando Force ha lo scopo di rinnovarlo facendone evolvere il modus operandi, con importanti cambiamenti a livello dottrinario, strutturale e materiale.

54 LA PORTAEREI QUEEN ELIZABETH IN ESTREMO ORIENTE

di Cristiano Martorella

Con l'appoggio logistico e la collaborazione del Giappone, il Regno Unito intende ristabilire il proprio controllo nell'area Indo-Pacifico per tutelare al meglio i propri interessi economici e geopolitici.

62 AFGHANISTAN: IL G20 E LE DIPLOMAZIE PARALLELE

di Maurizio Delli Santi

Sullo sfondo della sfida USA-Cina, gli esiti del summit svoltosi a Roma sotto la Presidenza italiana presentano luci e ombre. Il percorso per affrontare le crisi è appena iniziato, e ora si apre la strada di una "diplomazia parallela". Per l'Unione Europea, alla ricerca della sua "autonomia strategica", rimane l'esigenza di proporsi negli spazi giusti, non solo con gli aiuti economici, per esprimere una maggiore capacità di leadership internazionale.

72 L'MC-145B SOMA

di Rodolfo Tani

Realizzato sulla base del robusto e affidabile bimotore da trasporto tattico M28 Skytruck della polacca PZL Mielec, il nuovo velivolo da attacco leggero e supporto alle Forze Speciali sviluppato da Sierra Nevada Corporation è uno dei favoriti per la selezione nell'ambito del programma Armed Overwatch dell'US Special Operations Command.

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!

Il futuro di Oto Melara e WASS nella partita europea

Da diverse settimane vi è molto fermento per la messa in vendita, da parte di Leonardo, delle attività e degli stabilimenti di quelle che furono Oto Melara (artiglierie terrestri e navali) e WASS (siluri e sonar), una realtà che conta circa 1.500 dipendenti e un giro d'affari di circa 550 milioni.

Al momento in cui scriviamo, sul tavolo ci sono due manifestazioni di interesse, non ancora formalizzate: la prima da parte di Fincantieri, che avrebbe presentato una stima del valore delle due aziende tra i 400 e i 450 milioni di euro, e la seconda da parte del gruppo franco-tedesco KNDS (nato nel 2015 dalla fusione della francese Nexter con la tedesca Krauss Maffei Wegmann), che sarebbe disposto ad acquistarle per circa 650 milioni. La vendita garantirebbe a Leonardo maggiori risorse da investire nel processo di rafforzamento delle proprie capacità nell'ambito dell'elettronica per la Difesa, settore nel quale l'azienda italiana intende rafforzarsi ulteriormente, come dimostra l'accordo siglato lo scorso aprile per l'acquisizione del 25,1% della tedesca Hensoldt AG a un valore di circa 606 milioni di euro e ormai prossimo al closing.

Leonardo, dunque, appare disposta a cedere le proprie pur notevoli capacità in ambiti che ritiene non più parte del proprio "core business" per aumentare la propria forza nel settore dell'elettronica, dove vuole imporsi come principale player europeo. Si tratta di una mossa intelligente soprattutto nell'ottica della tanto auspicata creazione di un nuovo "sistema" europeo dell'industria della difesa, nel quale, in prospettiva, pochi grandi attori domineranno specifici settori nei quali costituiranno il polo di riferimento per programmi condotti a livello UE. In questo modo sarà possibile eliminare le attuali costose duplicazioni e, con esse, il fenomeno della concorrenza tra industrie europee nella stessa Europa e a livello globale. Per Leonardo, come per le altre grandi aziende europee, l'obiettivo è di raggiungere la "massa critica" necessaria per imporsi nel settore che rappresenta il proprio "core business", anche a costo di rinunciare alle attività in altri campi.

Quello della "massa critica" è un concetto ormai fondamentale nelle strategie dei grandi gruppi industriali, e che risulta ancora più importante nel succitato processo di "razionalizzazione" dell'industria europea della difesa.

In qualsiasi ambito commerciale, è evidente che chi non riesce a conquistare una fetta di mercato abbastanza ampia da garantirsi ricavi sufficienti a coprire le spese e generare comunque profitto è ben presto destinato a uscire dal gioco, cioè a chiudere l'attività o essere acquisito da un attore più grande. Ciò vale ancora di più in un mercato come quello della difesa che richiede prodotti ad altissima tecnologia, per lo sviluppo e la produzione dei quali è necessario poter costantemente investire grandi capitali. Per molti anni, tuttavia, questo mercato è stato viziato da ingenti investimenti effettuati dai singoli Stati a sostegno della propria industria nazionale, cosa che consentiva di sopravvivere abbastanza bene anche ad aziende che in un mercato totalmente libero avrebbero dovuto chiudere i battenti da tempo, semplicemente perché era loro consentito di vendere i propri prodotti allo Stato a prezzi spesso esorbitanti. In pratica, le aziende della difesa nella maggior parte dei paesi vivevano quasi esclusivamente del mercato domestico, con poca o nessuna capacità di penetrazione nei mercati esteri. Ovviamente, è del tutto normale che un Paese tuteli le proprie industrie di rilevanza strategica come quelle della difesa, nell'ambito della quale sussiste un'esigenza di salvaguardia della sovranità nazionale su determinate tecnologie e capacità. Tale esigenza sussiste tutt'ora, come dimostra l'esistenza del cosiddetto Golden Power, cioè l'insieme di poteri speciali esercitabili dal Governo con lo scopo di salvaguardare gli asset proprietari delle società operanti in settori reputati strategici e di interesse nazionale, che in Italia è disciplinato dal Decreto-Legge n. 21 del 15 marzo 2012. Tuttavia, nel lungo periodo nessuno Stato che non sia una superpotenza può permettersi di mantenere sostanzialmente in perdita un settore industriale così importante, ed è per questo che, archiviata la Guerra Fredda, negli ultimi trent'anni si è assistito a un importante processo evolutivo che ha visto, anche in Italia, la trasformazione dell'industria della difesa da una voragine per i capitali dello Stato a un sistema che crea valore. Ciò è stato possibile attraverso un percorso di accorpamenti (basti pensare alle numerose aziende nazionali prima confluite nella holding Finmeccanica e poi unite nella one-company Leonardo), acquisizioni di aziende straniere (ad esempio Westland e DSR acquisite da Leonardo), fusioni (come quella che ha dato vita al colosso missilistico europeo MBDA), creazione di consorzi nazio-

nali (quali Iveco-Oto Melara e Orizzonte Sistemi Navali) e di joint venture internazionali (Eurofighter, Telespazio, Thales Alenia Space, Naviris, ecc.). Si è trattato di un processo che ha permesso all'industria della difesa nazionale di acquisire, appunto, la massa critica che le ha consentito, e le consente sempre più, di competere con i grandi attori globali, spesso eccellendo in termini di tecnologia e qualità del prodotto.

Ovviamente questo processo di potenziamento e razionalizzazione deve continuare, almeno per quanto riguarda le società che hanno lo Stato come azionista di riferimento, ma l'ottica deve essere quella europea. Dunque, continua a essere necessario accrescere la massa critica ma – in un mercato mondiale la cui evoluzione sembra portare verso una sorta di oligopolio, specchio di un sistema internazionale multipolare, dove dominano poche grandi superpotenze – è fondamentale che l'industria della difesa italiana assuma anche una forma che le consenta di inserirsi al meglio in quella europea, perché nella partita mondiale solo un'Europa che si presenti unita potrà competere a tu per tu con colossi come gli Stati Uniti o la Cina.

Ben vengano, dunque, cessioni e nuove acquisizioni, ma è importante che il Governo si impegni a orientare le politiche delle varie aziende nazionali in un'ottica di Sistema Paese. L'acquisizione Oto Melara e WASS da parte di Fincantieri incrementerebbe la competitività del campione nazionale della cantieristica, poiché gli consentirebbe di offrire sul mercato navi complete di artiglierie, sonar e siluri, in totale autonomia. Se, invece, questi asset dovessero essere acquisiti da KNDS, i franco-tedeschi potrebbero sempre avere una qualche influenza sui programmi di sviluppo, produzione e commercializzazione delle navi italiane. Fincantieri (controllata dallo Stato tramite Cassa Depositi e Prestiti che ne detiene il 71,3%) non nasconde l'ambizione di divenire il polo europeo della cantieristica militare, e questo è un obiettivo strategico per l'intero Paese. D'altro canto, Oto Melara, che domina il mercato internazionale con le proprie artiglierie navali ed è all'avanguardia anche nell'ambito del munizionamento con i proiettili guidati DART e Vulcano, risulta in difficoltà nel settore terrestre, dove ha accusato nei decenni un volume di ordini domestici certamente inferiore a quelli delle omologhe aziende francesi e tedesche, il che non le ha permesso di crescere quanto necessario per raggiungere dimensioni che le avrebbero consentito di competere alla pari sul mercato internazionale. Ma è probabile che KNDS sia soprattutto interessata proprio alla componente terrestre di Oto Melara, nell'ottica di affermarsi come il polo europeo nel settore dei carri armati e delle artiglierie terrestri, ed ha ottime probabilità di riuscirci, basti pensare che le due aziende che l'hanno costituita hanno portato in dote sistemi come i carri armati Leopard 2 e Leclerc, o gli obici semoventi Pzh2000 e Caesar. Di sicuro, al momento l'azienda franco-tedesca è in pole position per il programma Main Ground Combat System relativo al nuovo carro armato pesante europeo. In quest'ottica, sembrano credibili le indiscrezioni di alcuni organi della stampa economica secondo cui si starebbe prospettando la costituzione di una joint-venture che vedrebbe Fincantieri acquisire WASS e le attività navali di Oto Melara e di KNDS ottenere le attività terrestri di quest'ultima. Si tratterebbe di una soluzione in linea con il processo di riassetto del "sistema difesa" europeo e compatibile con il raggiungimento degli obiettivi strategici di posizionamento sia di Leonardo, sia di Fincantieri e di KNDS. Altre indiscrezioni riguardano un interessamento della tedesca Rheinmetall, che già lo scorso febbraio, tramite Rheinmetall Italia, aveva proposto la creazione di un polo di eccellenza italiano attraverso il consolidamento del settore terrestre nazionale, partendo però dall'acquisizione da parte dell'Esercito Italiano del cingolato Lynx in sostituzione del veicolo da combattimento Dardo, per poi offrire il supporto a una candidatura italiana a un ruolo di rilievo nel programma MGCS; ma si parla anche di un'ipotesi di offerta da parte di Iveco Defence Vehicles, che con l'azienda artiglieresca italiana ha costituito il Consorzio Iveco-Oto Melara, responsabile di tutti i programmi relativi ai blindati medi e pesanti dell'Esercito, dal carro Ariete al VBM Freccia, passando dal Centauro II.

Comunque vada, l'importante è che, sebbene si tratti di società quotate in borsa, il Governo sia pronto a intervenire affinché la soluzione raggiunta sia la migliore per il Sistema Paese, sia che si tratti di esercitare il Golden Power, sia che ciò significhi investire direttamente tramite Cassa Depositi e Prestiti, magari per consentire a Fincantieri di effettuare quell'aumento di capitale di cui potrebbe aver bisogno per finalizzare l'acquisizione di asset così importanti.

Riccardo Ferretti