



Audizione dott. Giovanni Soccodato

Executive Vice President «Strategie, Sviluppo dei Mercati e del Business» – Leonardo Spa

Senato della Repubblica
IV Commissione Permanente – Difesa

Roma, 30 marzo 2017



Agenda

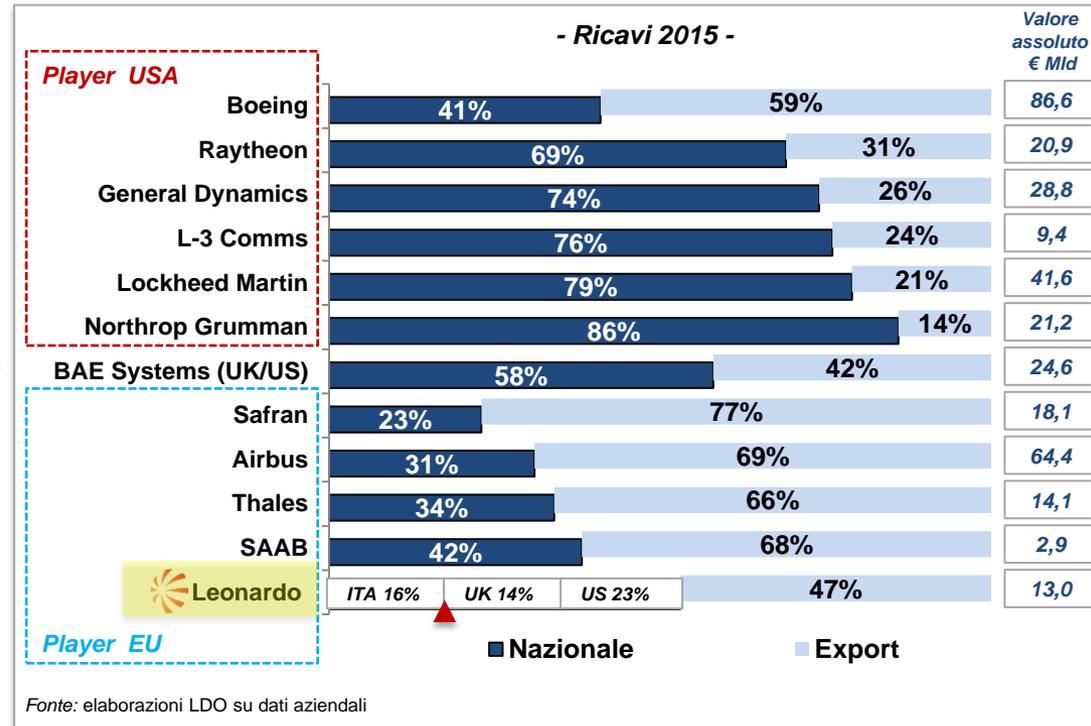
- 
- ✿ **Premessa: la rilevanza geo-politica e industriale del Settore Aerospazio, Difesa e Sicurezza («A,D&S»)**
 - ✿ **L'importanza del supporto governativo alle esportazioni in USA e in Europa**
 - ✿ **La normativa italiana e possibili evoluzioni**

Premessa: la rilevanza geo-politica e industriale del Settore «A,D&S»

STRATEGICITÀ DEL SETTORE «A,D&S»

- Adempiere alle esigenze di **Difesa e Sicurezza nazionali**
- Rispettare gli impegni assunti nell'ambito di organizzazioni/trattati internazionali
- Dare credibilità alle azioni di **politica estera**
- Promuovere investimenti in R&S (innovazione) con **effetto moltiplicatore** in termini di ricadute economiche e industriali
- Mantenere una **base industriale / tecnologica nazionale all'avanguardia**

PRINCIPALI PLAYER «A,D&S»: RIPARTIZIONE RICAVI MERCATO «NAZIONALE» VS. «EXPORT»

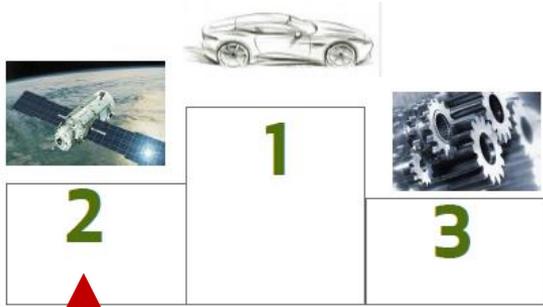


I Paesi di nuova industrializzazione stanno costruendo una propria industria nazionale anche attraverso meccanismi di *transfer of technology*

I Gruppi statunitensi possono far leva su un *Budget Difesa* che rappresenta ca. il 50% della spesa mondiale

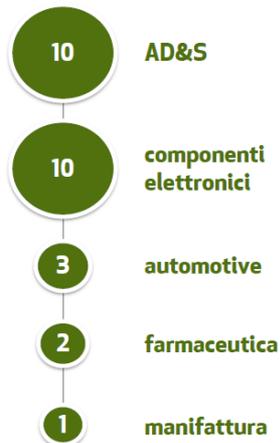
In Europa i principali *competitor* di Leonardo, oltre a poter contare su una forte domanda interna, stanno progressivamente aumentando la propria presenza internazionale

Settore «A,D&S» in Italia – Alcuni numeri (anno 2015)

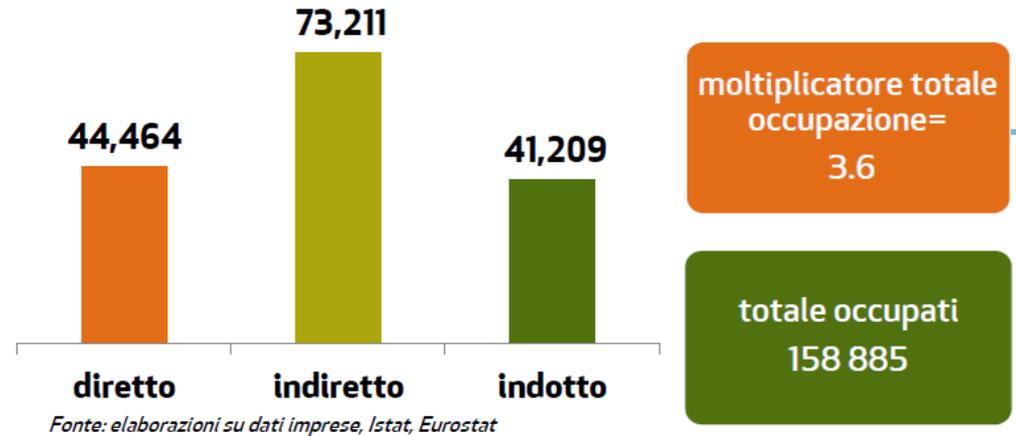


il settore AD&S è il secondo settore in Italia per dimensione dopo l'automotive

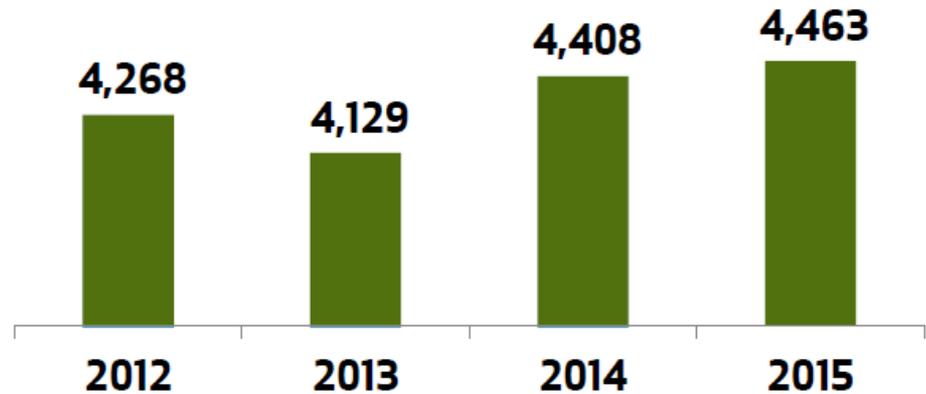
per ogni 100 euro di fatturato si spendono in ricerca e sviluppo* €....



OCCUPATI (UNITÀ)



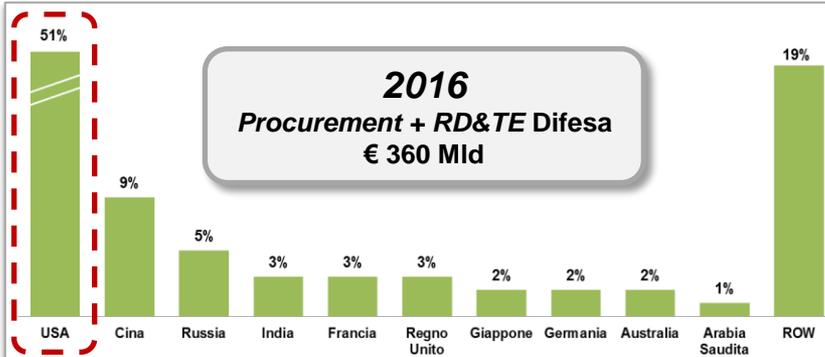
VALORE AGGIUNTO (€ MLN)



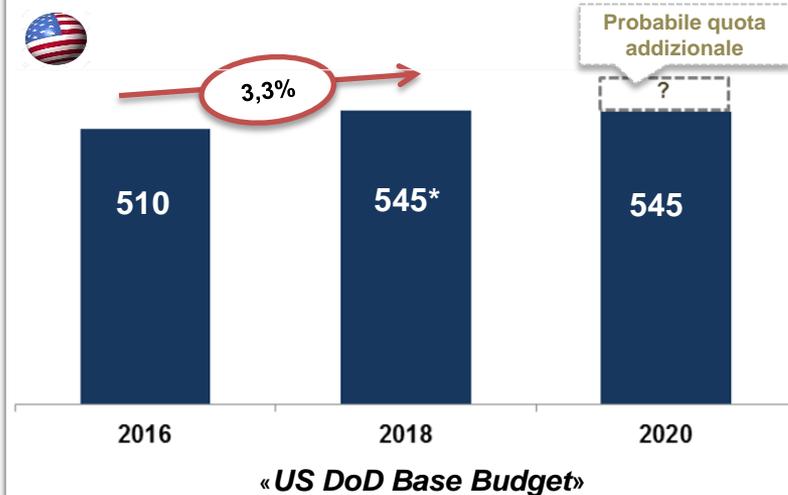
Fonte: elaborazioni su dati imprese, Istat, Eurostat

Investimenti nel Settore Difesa

PRINCIPALI « SPENDER » A LIVELLO MONDIALE (PROCUREMENT E RD&TE)



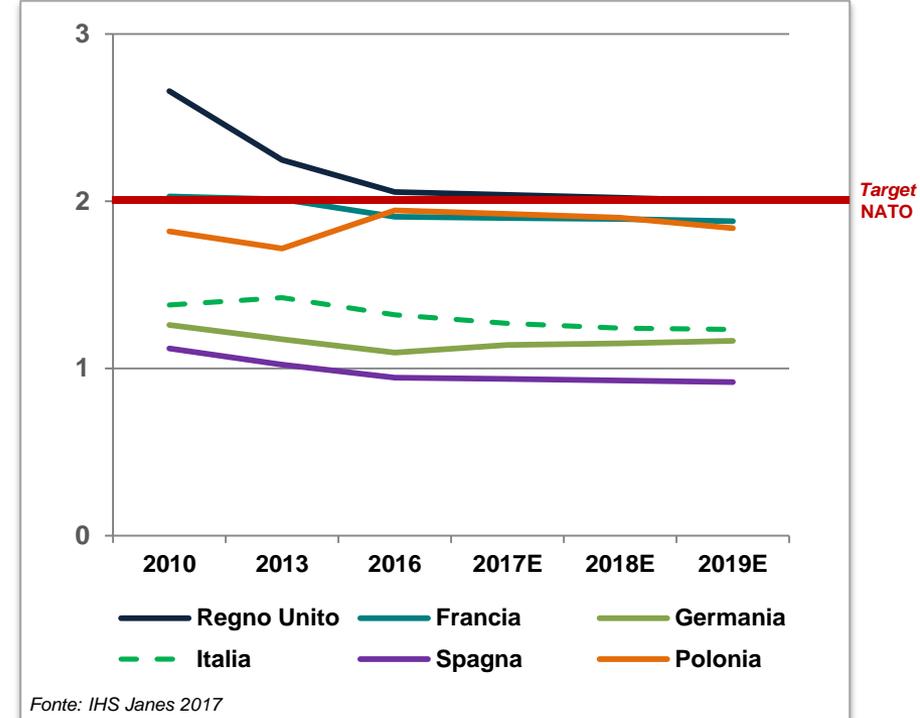
BUDGET DIFESA TOTALE USA (2016 – 2020 € MLD)



(*) Include annuncio di Trump per FY2018 – in attesa della «Presidential Budget Request»

Fonte: elaborazioni LDO su dati DRS e IHS Jane's – Cambio: \$/€ = 0,9012

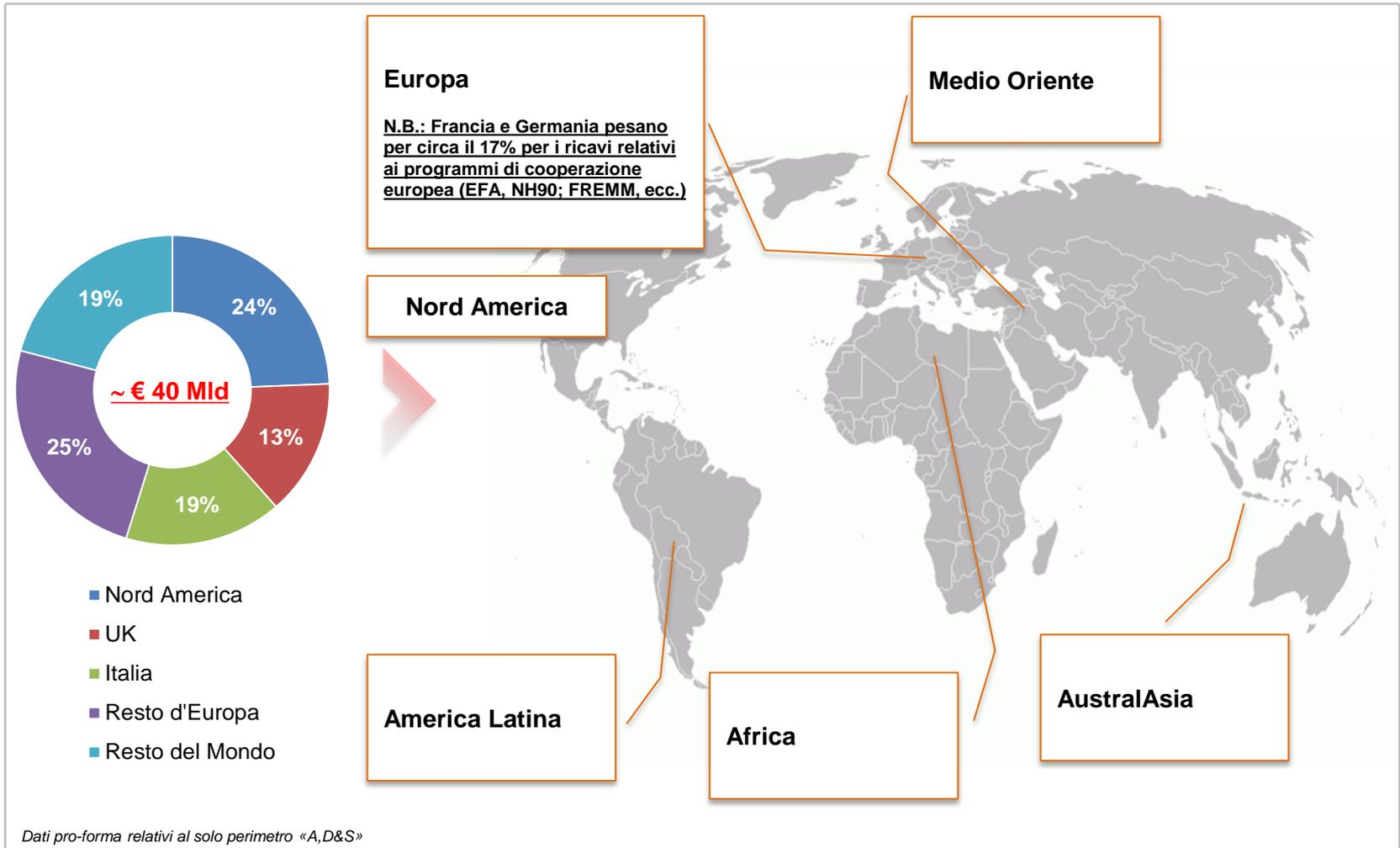
EVOLUZIONE BUDGET DIFESA PRINCIPALI PAESI EUROPEI (% SUL PIL)



L'Italia mantiene un livello di spesa di poco superiore all'1% in rapporto al PIL, decisamente al di sotto del *target* NATO del 2%, in costante diminuzione negli ultimi 15 anni e, solo recentemente, in parziale stabilizzazione

Focus: Attuale posizionamento internazionale di Leonardo

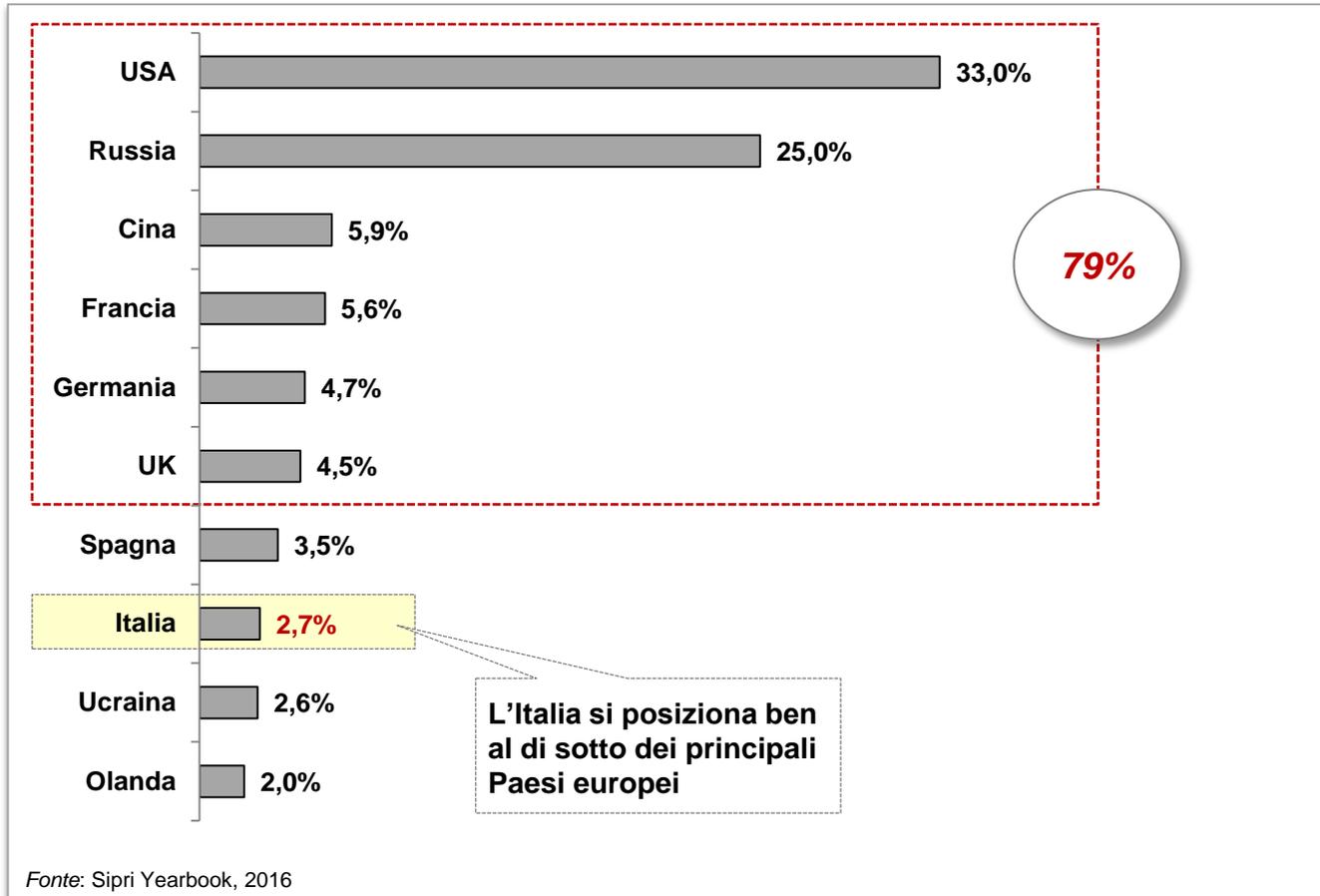
RICAVI CUMULATI 2013 – 2015: RIPARTIZIONE PER AREA GEOGRAFICA



Il posizionamento internazionale di Leonardo risulterebbe ulteriormente rafforzato dall'esistenza di strumenti di sostegno governativo all'export, in linea con quanto avviene a favore delle industrie nazionali in altri Paesi

I principali Paesi esportatori di armamenti (2011 – 2015)

RANKING PAESI ESPORTATORI DI ARMAMENTI (% SUL VALORE CUMULATO DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI 2011 - 2015)



- ❖ I primi **6 Paesi** rappresentano ca. **l'80% del totale** delle esportazioni mondiali di armamenti nel periodo **2011-2015**
- ❖ Dal 1950 Gli **USA** e la **Russia** sono i due principali Paesi esportatori ed hanno dominato storicamente la classifica insieme ad alcuni **Paesi europei**
- ❖ Più recentemente, la **Cina** ha scalato la classifica, posizionandosi al **terzo posto (5,9%)**

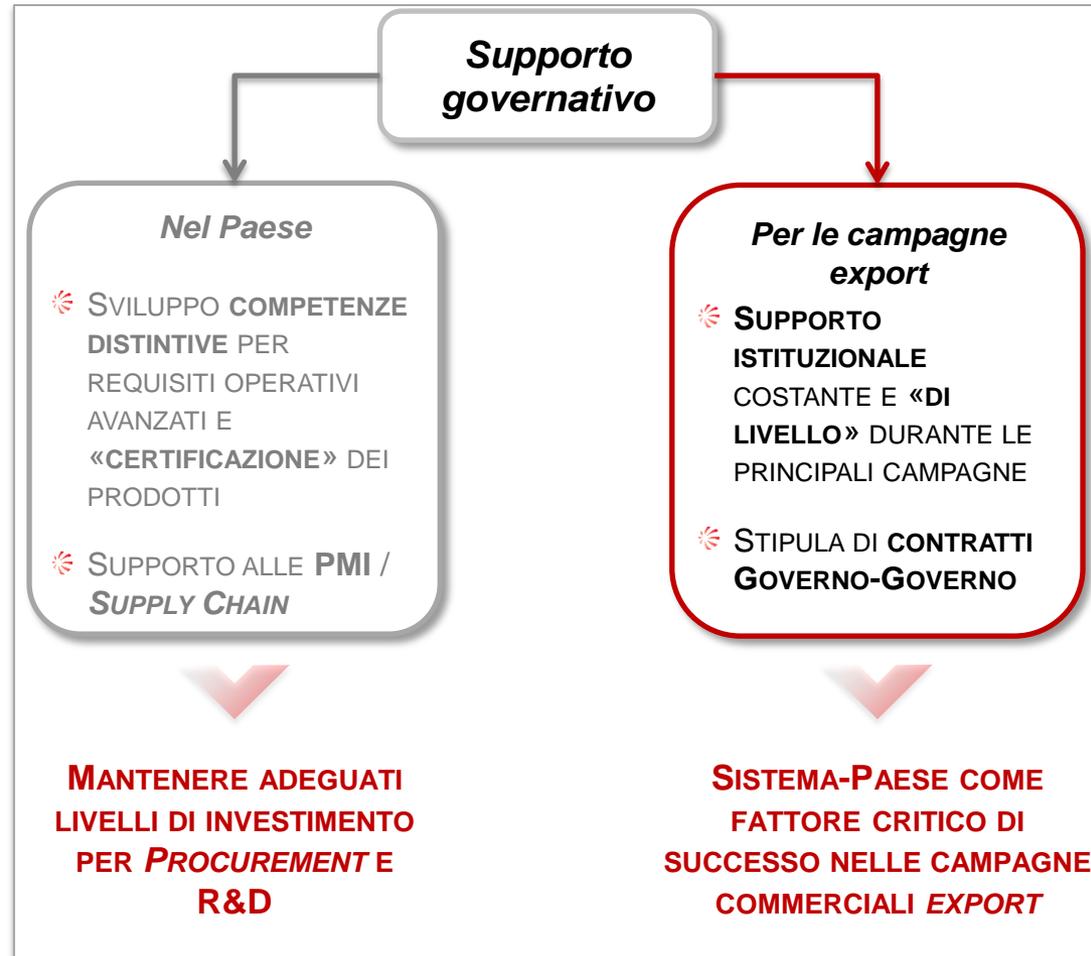
Il grado di internazionalizzazione dell'industria italiana è inferiore rispetto ai *competitor* europei soprattutto per la carenza di strumenti di supporto istituzionale all'export

Caratteristiche del Settore «A,D&S» e supporto governativo alle esportazioni

CARATTERISTICHE DEL SETTORE «A,D&S»

- ☀ Settore caratterizzato dalla presenza di **Clienti istituzionali / governativi**, *Budget* pubblici e programmi di **lungo termine**
- ☀ Domanda trainata dai Paesi nei quali la **minaccia percepita è maggiore** e il mercato della Difesa è condizionato da **dinamiche geo-politiche e strategiche**
- ☀ Emersione di nuove «**potenze regionali**» dotate di una propria industria nazionale, con impatti anche in termini di **pressione competitiva**
- ☀ Aumento della **pressione competitiva** per crescente richiesta di: (i) rilevante **coinvolgimento di imprese locali**, (ii) **trasferimento di tecnologia** (c.d. ToT), (iii) supporto allo sviluppo di **soluzioni «indigene»**

L'IMPORTANZA DEL SUPPORTO GOVERNATIVO



Focus: Regno Unito

SITUAZIONE ATTUALE



Supporto export Difesa

Altri strumenti di supporto

- **DIT DSO** è il Dipartimento governativo deputato al supporto nelle **attività di export in ambito Difesa**, operando in stretta collaborazione con il **MoD**, le **industrie del settore** e la **DGP**:
 - definisce i Paesi prioritari e fornisce il necessario supporto alle aziende
 - mantiene relazioni stabili con i governi stranieri per promuovere le industrie UK e fare *scouting* di opportunità commerciali
 - organizza eventi/dimostrazioni nei Paesi *target*
- Un ulteriore supporto è fornito dal «**FCO**» e dallo «**UK Export Finance**»
- Il MoD sostiene le industrie del settore anche attraverso **personale** e **mezzi** per scopi **dimostrativi / marketing** all'estero

POSSIBILI EVOLUZIONI



Supporto export Difesa

- Coinvolgimento **ab origine** di **tutti i Dipartimenti** potenzialmente interessati nell'ambito del processo di **definizione dei requisiti MoD**
- Maggiore **coordinamento** tra le diverse strutture governative nell'ambito dell'attività di **promozione all'estero**

Focus: Francia

SISTEMA DI SUPPORTO ALL'EXPORT

IMPEGNO DEL GOVERNO

- Supporto alle esportazioni in ambito Difesa come **obiettivo strategico del Governo** francese (cfr. «Libro Bianco sulla Difesa e Sicurezza Nazionale Francese», 2013)

AZIONI COORDINATE GOVERNO – INDUSTRIA

- Esistenza di appositi «**Enti di Coordinamento**», quali la **CIACI***, creata nel 2008 con l'obiettivo di: (i) definire le priorità Paese e (ii) favorire incontri periodici tra MoD e i Vertici delle principali aziende del settore

CREAZIONE DI *TASK-FORCE AD HOC*

- **Task-force** tra Industria e Istituzioni guidate da «**campaign manager**» con l'obiettivo di **coordinare le attività di marketing e lobbying nei Paesi target**

CONTESTO NORMATIVO E LEGISLATIVO A SUPPORTO

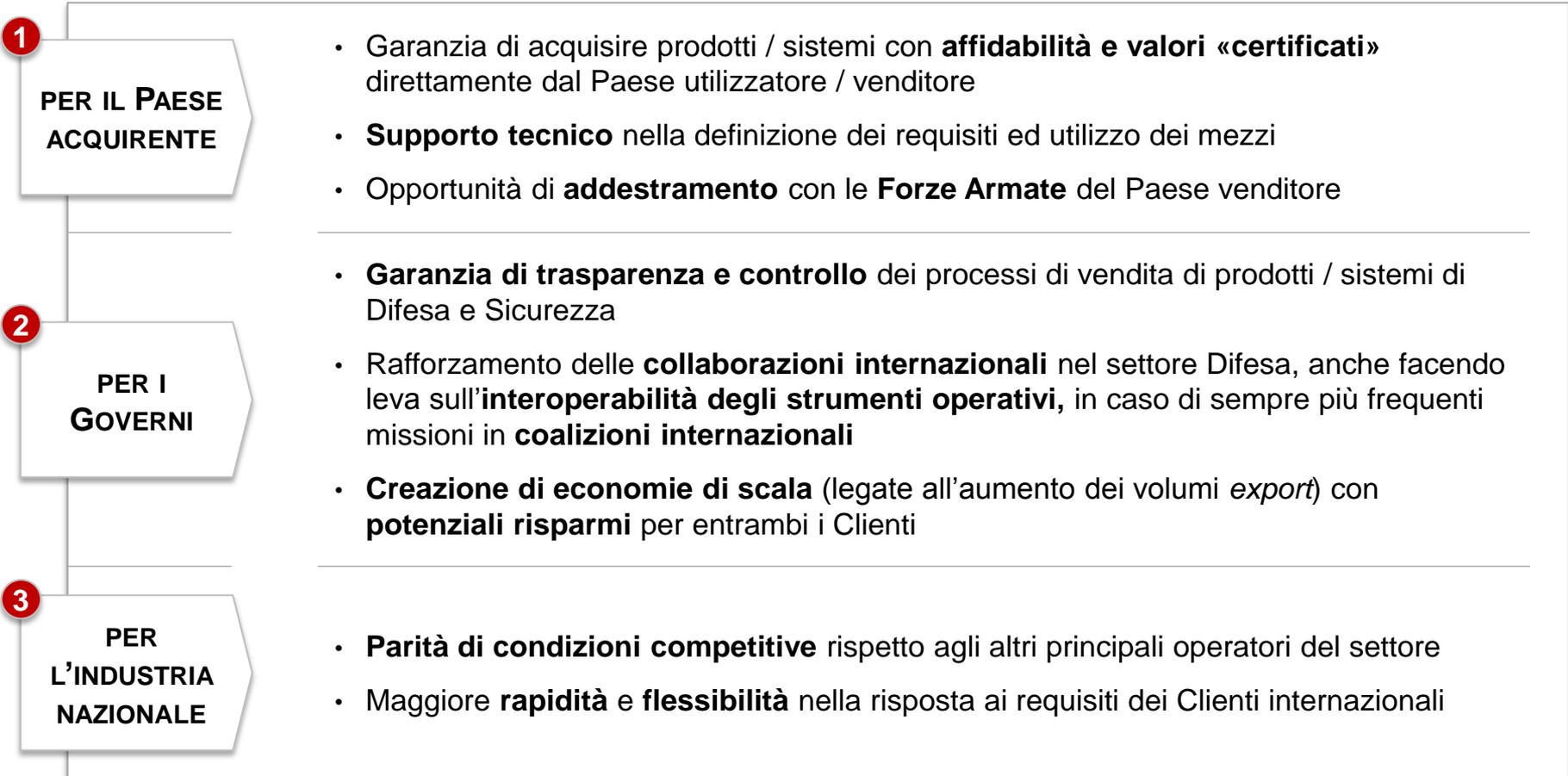
- Creazione di una specifica struttura, denominata **ODAS**, deputata alla **sottoscrizione diretta di contratti «G-to-G»** per conto del Governo francese

ATTIVITÀ DI PROMOZIONE ALL'ESTERO

- Creazione di una società, denominata **Eurotradia**, che offre servizi di **business intelligence, consulenza strategico-politica**, supporto alla **cooperazione industriale** e ai meccanismi di **offset**

(*) Commission Interministerielle d'Appui aux Contrats Internationaux

Focus: principali vantaggi di un approccio «G-to-G»



In ambito internazionale, i processi di *procurement* nel settore Aerospazio, Difesa e Sicurezza non possono prescindere da un approccio strutturato a livello di «Sistema Paese»

L'esigenza di un'evoluzione della normativa italiana

IL PUNTO DI VISTA DI LEONARDO

- ✦ La continua contrazione degli investimenti italiani in «A,D&S» richiede una **sempre maggiore proiezione internazionale** di Leonardo, anche nell'ottica di preservare **adeguati livelli di investimento in innovazione** e di garantire **occupazione qualificata in Italia**
- ✦ Ad oggi l'industria nazionale sconta un **differenziale competitivo** importante rispetto ad altri *player* del Settore legato all'**assenza di strumenti strutturati di sostegno alle esportazioni**
- ✦ Sempre più spesso le istituzioni straniere richiedono espressamente un **rapporto contrattuale diretto con il Governo italiano**, che potrebbe essere accompagnato, ove necessario, da adeguati **strumenti di finanziamento** (c.d. «*export credit*»)
- ✦ Nel **breve termine**, considerando il solo mercato europeo, Leonardo avrebbe **opportunità commerciali** per un valore di **ca. € 1,5 miliardi** (Elicotteri, Velivoli da trasporto tattico), **subordinate ad accordi «G-to-G»** (*i.e.* rapporto contrattuale diretto tra Governi)

NEL BREVE TERMINE

Colmare l'attuale vuoto normativo dotandosi di uno strumento che consenta la sottoscrizione diretta di contratti «G-to-G»

IN GENERALE

Rendere più strutturato il supporto governativo nelle campagne commerciali export in ottica di «Sistema-Paese»



Grazie per l'attenzione