



Senato della Repubblica Italiana
Servizio per gli Affari internazionali



Osservatorio Transatlantico
Osservatorio Mediterraneo e Medio Oriente
Contributi di Istituti di ricerca specializzati

Titolo:
L'INDUSTRIA DELLA DIFESA NEL RAPPORTO
TRANSATLANTICO

A cura di:

*Michele Nones, Giovanni Gasparini e Federica Di Camillo dell'Istituto
Affari Internazionali (IAI)*

XIV legislatura

Documentazione per le Delegazioni
presso Assemblee internazionali

**L'INDUSTRIA DELLA DIFESA NEL
RAPPORTO TRANSATLANTICO.**

*A cura di Michele Nones, Giovanni Gasparini, Federica Di
Camillo dell'Istituto Affari Internazionali*

Contributi di Istituti di ricerca specializzati

Settembre 2004

L'INDUSTRIA DELLA DIFESA NEL RAPPORTO TRANSATLANTICO

Michele Nones, Giovanni Gasparini, Federica di Camillo*

Introduzione

Il rapporto fra base industriale della difesa in Europa e negli Usa si configura come un intricato sistema basato sulla collaborazione e/o sulla competizione sul mercato internazionale, ma in cui le aree di influenza risultano segmentate, il che le rende impenetrabili a possibili compenetrazioni e quindi ad un sano rapporto competitivo all'interno dei rispettivi mercati continentali.

L'importanza dell'industria della difesa nel contesto transatlantico esula peraltro dagli aspetti puramente economici, nonché dalla semplice dimensione tecnico-industriale, per diventare una cartina di tornasole di un rapporto politico-militare in evoluzione continua. La dimensione politica e l'aspetto regolamentare che ne deriva, costituiscono da un lato la precondizione per il raggiungimento degli obiettivi politici perseguiti dalle autorità nazionali preposte alla politica di difesa, dall'altro il risultato finale dell'interazione fra i diversi attori di entrambe le sponde dell'Atlantico. In questo senso, la sfera industriale a livello transatlantico riflette il più generale clima politico dell'alleanza e ne costituisce un elemento di influenza talora ingiustamente misconosciuto.

Diversi fattori interagiscono nel determinare l'evoluzione della cooperazione industriale transatlantica nei settori aerospaziale e della difesa.

Uno dei principali è certamente rappresentato dalla differenza dimensionale fra il bilancio della difesa degli Stati Uniti e la somma di quelli dei paesi europei (un rapporto di 2:1 nel *procurement* e di oltre 8:1 nella Ricerca e Sviluppo, R&S).

La sproporzione fra le risorse disponibili, in particolare per la ricerca, ha inevitabilmente un forte impatto sul livello di sviluppo delle tecnologie.

La maggior frammentazione del "mercato"¹ europeo rispetto a quello americano, legata alla presenza di un numero di agenti sul lato della domanda pari

* Michele Nones è Consigliere Scientifico dello IAI, responsabile del programma Sicurezza e Difesa; Giovanni Gasparini è Ricercatore dello IAI, analista dell'area Sicurezza e Difesa; Federica Di Camillo è stagista presso lo IAI.

¹ In effetti, si deve sempre tener presente che la dizione "mercato", se intesa in termini liberali, risulta essere impropria, mentre nel contesto dell'industria della difesa tende ad indicare il processo interattivo, vincolato dalle specificità dei beni trattati, fra i diversi attori coinvolti, le cui finalità sono principalmente di ordine politico, piuttosto che esprimibili in puri termini economici.

a quello degli stati nazionali, cui si oppone il sistema centralizzato americano, aggrava la situazione.

Inoltre, tale frammentazione della domanda contribuisce a perpetuare divisioni anche nell'offerta, sebbene dal lato industriale siano pervenute negli ultimi anni diverse spinte verso una maggiore integrazione, come testimoniato dai processi di integrazione societaria in corso.

Ancora una volta, si deve però registrare come questo processo abbia in genere assunto velocità assai maggiori negli Stati Uniti, sebbene il contesto di disequilibrio vada in ultima analisi valutato settore per settore. Queste diverse velocità di adeguamento di domanda e offerta portano ad una mancanza di equilibrio complessivo, aggravata da una sperequazione fra attori americani ed europei. L'insieme di tali fattori acuisce la tendenza dei due sistemi a divergere, riflettendo ed aggravando un certo livello di divaricazione delle scelte politiche di fondo.

In questo quadro sono intervenute diverse iniziative istituzionali, tese a fermare il circolo vizioso innescato e rimettere in moto taluni meccanismi del volano virtuoso della cooperazione transatlantica.

Questo saggio intende presentare le principali iniziative politiche ed istituzionali finalizzate alla collaborazione transatlantica nell'ambito dell'industria della difesa, evidenziando i limiti emersi sinora ed offrendo alcuni spunti di riflessione per il decisore politico.

Il presupposto implicito nel discorso è l'auspicabilità di una crescente interpenetrabilità e possibilmente integrazione fra le basi industriali della difesa degli alleati atlantici, poiché anche da essa dipende il livello di coesione politica e di interoperabilità necessaria per affrontare insieme le nuove sfide di sicurezza.

1. Evoluzioni recenti

In ambito europeo, all'atteggiamento ambivalente – cooperazione/chiusura - degli Usa nei confronti dell'Europa si accompagnano, sul finire degli anni '90, diversi sviluppi, fra cui spiccano il processo di concentrazione dell'industria aerospaziale e della difesa europea, il progressivo sviluppo della Politica Europea di Sicurezza e Difesa (PESD) e l'attivazione del *FA/LOI (Framework Agreement concerning measures to facilitate the restructuring and operation of the European defence industry, più comunemente denominato Letter of Intent)*².

² Da ultimo saranno da valutare i risultati del Libro Verde della Commissione europea (23 settembre 2004) che propone una riflessione per la creazione di un mercato europeo della difesa. Due le ipotesi in discussione: una riduttiva, che prevede una semplice comunicazione volta a omogeneizzare il ricorso all'articolo 296 imponendo una procedura e criteri comuni. Una molto più ambiziosa, che prevede l'emanazione di una direttiva per la creazione di un mercato speciale

Il processo di concentrazione del lato industriale non ha, però, sinora eliminato la caratterizzante frammentarietà del panorama europeo: il grado di apertura dei mercati della difesa varia grandemente da paese a paese, e c'è una marcata diversità delle politiche di *procurement*. In altri termini, l'unificazione prospettica dei campioni nazionali in Transnational Defence Companies (Tdc), sinora focalizzata più sulla concentrazione finanziaria che sulla razionalizzazione produttiva, non ha sinora esercitato una pressione sufficiente a determinare un'unificazione del lato della domanda.

In ambito politico istituzionale, lo sviluppo della Pesd, avviata con il vertice di Saint-Malo nel dicembre 1998, presenta un fattore di novità nell'ambito industriale grazie anche alla recente istituzione di una Agenzia Europea della Difesa. L'ampio mandato di questa struttura intergovernativa va "dallo sviluppo delle capacità militari europee (nazionali e dell'Unione) alla gestione di programmi di *procurement* congiunti, dalle politiche industriali e della ricerca, alla regolamentazione dell'industria della difesa"³, da cui si dovrebbe trarre impulso per una progressiva aggregazione della domanda con effetto trainante sull'aggregazione dell'offerta⁴.

Si tratta comunque di un processo lungo e contraddittorio.

Contemporaneamente, al di fuori delle istituzioni europee, la spinta dell'industria ha portato i governi dei maggiori produttori europei di armamenti (Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna e Svezia) alla firma nel luglio 2000 di un "Accordo quadro relativo alle misure per facilitare la ristrutturazione e le attività dell'industria europea per la difesa". Si tratta di un trattato internazionale giuridicamente vincolante⁵ - basato sulla regola dell'unanimità - con il quale ci si impegna a creare una struttura di regolamentazioni più omogenea per offrire condizioni di mercato favorevoli alla crescita di un'industria transnazionale. L'operatività dell'Accordo⁶ è affidata ad Intese applicative - con le quali ci si impegna ad agire secondo un regime condiviso sufficientemente omogeneo - nelle seguenti aree: sicurezza degli approvvigionamenti (SoS), procedure di trasferimento e di esportazione, trattamento delle informazioni tecniche, ricerca e tecnologia, sicurezza delle informazioni classificate, armonizzazione dei requisiti militari.

per gli appalti pubblici militari. [nel]... settore delle forniture non strategiche: Michele Nones, "Più concorrenza nella Difesa", *Il Sole-24 Ore* del 24 settembre 2004.

³ Giovanni Gasparini, "Il Trattato-Costituzione europea e la Difesa", *Osservatorio Strategico*, n. 6, giugno 2004, p. 28.

⁴ L'integrazione dell'offerta presuppone quella della domanda: Michele Nones, "L'Europa della difesa e l'industria italiana", *Affari Esteri*, n. 143, luglio 2004, pp. 561-572.

⁵ Burkard Schmitt (a cura di), *European armaments cooperation – Core documents*, Chaillot Paper no. 59, Paris, European Union Institute for Security Studies, 2003 <<http://www.iss-eu.org/chaillot/chai59e.pdf>>.

⁶ Condizionata dalla ratifica dell'Italia avvenuta solo il 2 ottobre 2003.

In sostanza, si tratta di un mercato integrato della difesa ‘virtuale’. L’integrazione cioè, avviene sotto forma di semplificazione delle procedure per l’interscambio dei materiali rientranti in programmi di collaborazione intergovernativa e industriale e non sotto forma di liberalizzazione. All’interno di tale mercato uomini, materiali e tecnologie potranno spostarsi più liberamente, anche se resterà un controllo dei governi, che decideranno programma per programma se adottare o meno le nuove procedure. In questi casi si verificherà una condivisione della “sovranità nazionale” con gli altri partner, diminuendo l’autonomia per i singoli paesi a favore dell’interdipendenza⁷.

Questo scenario spinge in parte Washington a temere l’emergere di un mercato europeo chiuso⁸ con la conseguente perdita di concorrenza nei sottosectori industriali di un panorama statunitense sostanzialmente dominato attualmente dagli oligopoli rappresentati da Boeing, Lockheed Martin, Raytheon e Northrop Grumman.

Ma è soprattutto la rinnovata⁹ esigenza di standardizzazione ed interoperatività, legata al concetto di *network centric warfare*¹⁰ e alla *information technologies-led revolution in military affairs* a determinare, insieme con l’esigenza di condividere costi non ricorrenti e penetrare ricchi mercati, iniziative di una certa apertura da parte degli Stati Uniti, come la *Defense Trade Security Initiative - Dtsi*, le *Declarations of Principles on defense equipment and industrial cooperation – DoP* e la nascita di nuovi programmi internazionali di cooperazione negli armamenti.

⁷ Michele Nones, “L’Europa della difesa e l’industria italiana”, cit.

⁸ “In ogni caso non si accetta la dimensione europea per quanto attiene al mercato della difesa, mentre, invece, la si è accettata nel settore operativo (operazioni di *peace keeping* o utilizzo degli *asset* della Nato).”: Michele Nones, “Il processo di costruzione dell’Europa della difesa e la partecipazione italiana”, in *L’Italia e la politica internazionale*, Bologna, Il Mulino, 2003, p. 143.

⁹ Già presente in ambito Nato: “Nel mercato della difesa la standardizzazione degli equipaggiamenti è stata in tutto questo dopoguerra un obiettivo perseguito all’interno dell’Alleanza atlantica”: Michele Nones, “Tecnologia e industria di fronte al terrorismo globale”, *Italianieuropei*, a. 4, n. 2, aprile-maggio 2004, p. 44; e rinnovata in conseguenza della crisi del Kosovo.

¹⁰ “La logica dell’integrazione dei sistemi in un sistema che ne valorizzi appieno le rispettive capacità e della messa in rete di tutte le componenti in senso verticale, dal soldato sul campo fino al centro decisionale, e in senso orizzontale, dall’informazione raccolta all’eliminazione del pericolo”: Michele Nones, “L’Europa della difesa e l’industria italiana”, cit., p. 563. “Il concetto del *net centric warfare operation* è chiaramente la chiave dell’avvenire. Essere o non essere in questo *network*, avere capacità e sistemi in grado di connettersi in rete, rappresenta la discriminante operativa del futuro”: Giampaolo Di Paola, “Le relazioni transatlantiche e la difesa”, *Affari Esteri*, n. 141, gennaio 2004, p. 146.

La Dtsi, lanciata nel 2000 dall'amministrazione Clinton, è finalizzata a semplificare il sistema statunitense di controllo delle esportazioni in particolare esentando dal procedimento *Itar* (su cui si veda oltre) i Paesi che accordino un rafforzamento della propria normativa per l'esportazione di *items* e tecnologie non classificati di difesa proteggendoli da deviazioni prive di garanzie (come riesportazioni verso soggetti terzi, statali o meno, o illegale riproduzione e incorporazione in sistemi d'arma stranieri).

Contemporaneamente, il processo DoP, avviato anch'esso dall'amministrazione Clinton, tratta, in un quadro non giuridicamente vincolante, gli stessi argomenti regolati dall'iniziativa europea *FA-LoI*.

Si segnala, inoltre, l'avvio di diversi nuovi programmi d'armamento, talora secondo regole innovative rispetto al tradizionale *procurement*.

Si deve qui distinguere fra i programmi internazionali di cooperazione negli armamenti di sviluppo congiunto e quelli di coproduzione. Questi ultimi comportano il semplice coinvolgimento nella costruzione di un particolare sistema d'arma¹¹. Il co-sviluppo comporta invece la progettazione, lo sviluppo e la produzione internazionale di un sistema d'arma. Un esempio "classico" è il programma italo-tedesco-americano relativo al sistema di difesa missilistico superficie-aria *Meads (Medium Extended Air Defense System)*¹². Un altro esempio, molto più innovativo, è il programma *F-35 JSF*¹³, che impone un approccio di sviluppo condiviso, caratterizzato da assenza di ritorno geografico garantito e di obbligo di acquisto da parte dei Paesi partecipanti¹⁴.

¹¹ Ne è esempio la partecipazione europea all'F-16 durante gli anni '70 e '80 che coinvolse Belgio, Danimarca, Olanda e Norvegia nella produzione di componenti e sottosistemi per il caccia in questione – inclusi quelli dell'Aeronautica statunitense – in questo caso assemblati sia negli Stati Uniti che in Europa. Richard A. Bitzinger, *Controls and Constraints on Foreign Involvement in the U.S. Defense Sector*, Roma, Istituto Affari Internazionali, maggio 2004 (non pubblicato).

¹² Fa parte dei sistemi di difesa d'area "destinati a garantire la sicurezza di un'area relativamente ristretta (alcune decine di chilometri), definiti *lower-tier* poiché intercettano all'interno dell'atmosfera": Giovanni Gasparini, "La proposta di difesa missilistica", in *L'Italia e la politica internazionale*, Bologna, Il Mulino, 2002, p. 133. Il programma è portato avanti dalla *Meads International Joint Venture* tra la statunitense Lockheed Martin, Dasa per la Germania e Mbda (ex Alenia Marconi Systems) per l'Italia.

¹³ Attualmente partecipano al programma con gli Stati Uniti 10 nazioni: Australia, Canada, Danimarca, Italia, Israele, Olanda, Norvegia, Turchia, Singapore e Regno Unito. Dotato di tecnologie stealth (bassa osservabilità), il velivolo da attacco al suolo – con entrata in servizio prevista per il 2008 – è prodotto in tre versioni: ad atterraggio e decollo convenzionali, a decollo corto e atterraggio verticale, e in un modello utilizzabile sulle portaerei.

¹⁴ Richard A. Bitzinger, *Controls and Constraints on Foreign Involvement in the U.S. Defense Sector*, cit.

2. Problematiche

Un'analisi problematica delle tematiche appena esposte ci porta alla situazione attuale di stallo, in cui:

(1) per il programma americano *Dtsi*, finalizzato a semplificare il sistema di controllo delle esportazioni è subentrato un blocco: l'amministrazione Bush ha rallentato ogni trattativa di riforma del controllo delle esportazioni per intraprendere una propria revisione - esplicita nel mandato della *National Security Presidential Directive - Nsdp 19*, iniziata nel 2002 con una previsione di completamento di sei mesi - i cui risultati non sono stati ad oggi ancora emanati dalla Casa Bianca;

(2) per le *DoP*, miranti alla cooperazione industriale, si evidenzia il limite dell'impostazione esclusivamente bilaterale, con relativi problemi di compatibilità con il regime multilaterale *FA-LoI*. Si tratta di iniziative che escludono "non solo l'ipotesi di un tavolo multilaterale, ma anche un loro semplice coordinamento. L'Europa si è sostanzialmente allineata e il risultato è oggi un quadro di rapporti fortemente disomogenei fra i singoli paesi europei e gli Usa. Questo, ovviamente, finisce per incidere sul grado di coesione europea ... [nel] processo di integrazione nel campo della difesa."¹⁵ Inoltre tali negoziazioni coinvolgono solo determinati paesi: Regno Unito, Australia, Norvegia, Svezia, Italia, Olanda, Spagna, con una distinzione tra alleati "fidati" e 'meno fidati', il che assume inevitabilmente una valenza politica¹⁶;

(3) i citati programmi internazionali di cooperazione negli armamenti¹⁷ costituiscono eccezione ad una collaborazione transatlantica che, da parte statunitense, generalmente "si regge più sulla necessità di partecipare ai

¹⁵ Michele Nones, "Il processo di costruzione dell'Europa della difesa e la partecipazione italiana", cit., pp. 141-142; "Come sempre in tutti i percorsi, vi sono dei precursori - e questo è il senso che attribuisco all'intesa *DoP*. Credo, tuttavia, che il momento possa essere maturo, perché, partendo dalle intese bilaterali, noi europei si cominci a 'mettere a sistema' a livello europeo tutte queste attività di relazioni e cooperazioni con gli Stati Uniti nel campo dei materiali della Difesa": Giampaolo Di Paola, "Le relazioni transatlantiche e la difesa", cit., p. 142.

¹⁶ Burkard Schmitt, *European and Transatlantic Defence-Industrial Strategies*, paper prepared for the Iiss/Ceps European Security Forum, Brussels, 25 November 2002 <<http://www.iiss-eu.org/new/analysis/analy036.html>>.

¹⁷ Quindi escludendo le altre modalità di accesso al mercato statunitense come vendite dirette di sistemi militari al Ministero della difesa americano tramite assegnazione di *prime contracts*, subappalti da imprese statunitensi ed investimenti diretti nell'industria della difesa degli Stati Uniti. In quest'ultimo caso si ritrovano le problematiche - presenti anche nel quadro di programmi intergovernativi - relative alla gestione di tecnologie. Infatti non si riscontra "alcun reale trasferimento tecnologico verso il nuovo proprietario (che può ritrovarsi anche tagliato fuori dalla diretta gestione effettiva, dovendo delegarla alla dirigenza americana della sua azienda) ... [con conseguente] separazione fra le attività sui due lati dell'Atlantico.": Michele Nones, "Il processo di costruzione dell'Europa della difesa e la partecipazione italiana", cit., p. 142.

programmi intergovernativi europei o transatlantici che non su esigenze tecnologiche o produttive”¹⁸. L’avanzamento della cooperazione industriale legata a tali programmi ruota attorno all’incidenza della normativa statunitense *International Traffic in Arms Regulations - Itar* sull’esportazione di *items* e trasferimento di tecnologie legati alla difesa. Tale regolamentazione disciplina il sistema di concessione delle licenze rendendone responsabile il *Directorate for Defense Trade Controls - Ddct*, agenzia del Dipartimento di Stato. Tale sistema, ritenuto complesso, pervasivo (che riguarda cioè molti *items* e tecnologie, disciplinando anche lo scambio di dati e le discussioni tecniche tra Usa ed imprese straniere) ed invadente (nel senso che impone troppe restrizioni sul come le imprese straniere possono utilizzare tecnologie e sistemi)¹⁹, è stato oggetto di critiche non solo da parte europea, ma anche da parte delle imprese statunitensi che lamentano le condizioni e le restrizioni alla vendita di componenti e sistemi ad alta tecnologia imposte anche a partner fidati quali il Regno Unito e l’Australia²⁰. Nonostante le licenze costituiscano in pratica un *pro forma*, le imprese straniere che riescono ad accedere ai programmi si trovano a combattere con ostacoli che vanno da restrizioni di sicurezza della tecnologia fino a tentativi unilaterali di cambiamento come nel caso del programma *F-35 JSF*. Gli Usa infatti stanno pianificando di spendere fino ad un miliardo di dollari per una speciale tecnologia anti-manomissione a protezione dei sistemi di bassa osservabilità del velivolo, e per sviluppare una versione del caccia – per l’esportazione ai propri partner stranieri - meno performante da questo punto di vista²¹.

Nel coinvolgimento straniero nel settore della difesa statunitense giocano un ruolo chiave le tendenze protezionistiche per la salvaguardia di interessi economici, occupazionali e di mantenimento di una forte base industriale della

¹⁸ Michele Nones, *ibidem*; “The US has such enormous financial resources, defence-industrial assets and military capabilities that they simply do not need armaments cooperation or arms imports. From the US perspective, the potential benefit of transatlantic cooperation is, at best, the cohesion of the Alliance. This argument, however, is hardly sufficient to overcome bureaucratic and political resistance. The same is true for interoperability: for many in the US, interoperability within the Alliance could best be achieved if Europeans simply bought US products. The fact that the US can conduct the whole spectrum of military operations without any allied contribution does not help to convince the Administration, Congress and Armed forces that they need to suffer the trials and tribulations of transatlantic cooperation”: Burkard Schmitt, *European and Transatlantic Defence-Industrial Strategies*, cit.

¹⁹ Richard A. Bitzinger, *Controls and Constraints on Foreign Involvement in the U.S. Defense Sector*, cit.

²⁰ William Matthews, “Lawmaker: US Industry Should Urge ITAR Reform”, *Defense News*, vol. 19, no. 35, 13 settembre 2004, p. 38.

²¹ Bill Sweetman, “JSF Security Technology Costing up to US\$1bn”, *Jane’s International Defense Review*, 16 aprile 2004.

difesa in R&S e produzione militare. Tendenze che si esprimono in normative e politiche, frutto di un atteggiamento protezionista del Congresso Usa ancor di più che dell'Esecutivo, ma anche altrettanto efficacemente in una viscosità burocratica favorevole a soluzioni autarchiche: ovvero tecnologie di difesa provenienti dagli Stati Uniti incorporate in sistemi progettati e costruiti dagli Stati Uniti fabbricati da imprese possedute dagli Stati Uniti²².

In mancanza di una spinta al cambiamento dall'alto è da considerare la possibilità di una "autodeterminazione dell'industria", dal momento che la valenza delle cooperazioni transatlantiche risiede, oltre che nella rilevanza strategica nei vantaggi commerciali dei partner.

3. Considerazioni finali

Nonostante le iniziative di cooperazione già avviate, si deve ritenere che le componenti dell'impostazione ambivalente degli Usa nei confronti dell'UE e viceversa – cooperazione/chiusura – resteranno vive, almeno nel breve e medio periodo, determinando probabili oscillazioni che spingeranno alla prevalenza dell'una piuttosto che dell'altra, a seconda del ciclo politico ed elettorale²³.

Da parte europea, è necessario sviluppare una serie di iniziative che accrescano la credibilità della politica della difesa comune agli occhi dell'alleato americano. Per essere un partner credibile, infatti, si deve essere capaci di offrire una sponda solida e dimensionalmente adeguata.

Il processo di integrazione sul lato dell'offerta deve poter procedere ben oltre i limiti sinora raggiunti e deve rimanere aperto alla partecipazione di industrie americane, a condizione che essa avvenga in condizioni di reciprocità, sinora non presenti.

In quest'ottica va tenuto presente che negli Stati Uniti è operativa una regolamentazione molto severa sul controllo degli investimenti stranieri nel settore della difesa, mentre in Europa solo Francia, Regno Unito e, più recentemente, Germania si sono dotati di strumenti giuridici analoghi, seppur differenziati tra loro.

²² Richard A. Bitzinger, Controls and Constraints on Foreign Involvement in the U.S. Defense Sector, cit.

²³ Burkard Schmitt (a cura di), Between cooperation and competition: the transatlantic defence market, Chaillot paper no. 44, Paris, European Union Institute for Security Studies, 2001 <<http://www.iss-eu.org/chaillot/chai44e.pdf>>.

In quest'ottica sembra, quindi, auspicabile un'iniziativa a livello europeo volta a costruire un sistema omogeneo di controllo degli investimenti stranieri nel settore della difesa che evidenzia anche in questo campo i confini esterni dell'Unione Europea. In altri termini, è necessario differenziare l'investimento proveniente da un altro paese europeo da quello extra-europeo, prevedendo un accordo Usa-UE basato sul principio della reciprocità. Per inciso, va osservato che, senza un unico accordo transatlantico, le *Transnational Defence Companies* (Tdc) europee rischieranno di essere penalizzate dall'approccio americano basato su accordi bilaterali perché queste società potrebbero non rientrare nella logica delle società "nazionali" su cui sono basati tali accordi: è ben difficile definire, infatti, la "nazionalità" di società come Eads o di *joint-venture* paritetiche come, fino ad oggi, Ams.

Sul lato della domanda il coordinamento o addirittura la gestione centralizzata (nell'ambito dell'Agenzia di Difesa) degli investimenti europei accrescerebbe notevolmente il loro peso, anche se non dovesse verificarsi un aumento prospettico delle risorse in termini reali. Uno dei problemi europei, a parte il basso livello delle spese per la difesa e la sicurezza, è, infatti, la scarsa efficienza legata alla dispersione nei bilanci nazionali che genera ulteriori extra-costi e ritardi nella gestione dei programmi di collaborazione che, a loro volta, si traducono in extra-costi. A questo si aggiungono poi le sovrapposizioni delle iniziative che rendono ancora meno efficiente la spesa militare europea.

L'unificazione del mercato a livello europeo è, di conseguenza, condizione necessaria anche per lo sviluppo armonico del rapporto transatlantico.

Si deve tendenzialmente sviluppare un rapporto bilaterale Usa-UE che assorba progressivamente, sistematizzandoli ed approfondendoli, gli accordi bilaterali con i singoli paesi europei di cui si è discusso sinora.

È necessario convincere il nostro alleato americano che questo diverso approccio è indispensabile non solo per consentire all'Europa quell'assunzione di maggiori responsabilità e quel maggiore impegno che gli stessi Stati Uniti auspicano anche al fine di poter condividere gli oneri legati alle operazioni di *peace-keeping*, ma anche per rispondere positivamente alle loro preoccupazioni sul piano del controllo dei trasferimenti tecnologici. È, infatti, evidente che, procedendo comunque l'integrazione del mercato europeo della difesa, l'ingresso in tale mercato di prodotti e tecnologie americani comporta la possibilità di ulteriori passaggi all'interno dell'Unione e, in presenza di accordi solo binazionali e per di più di contenuto diverso, il rischio di vuoti o limitazioni nell'azione di controllo.

Analoghe considerazioni possono essere fatte sul piano della sicurezza degli approvvigionamenti. Un approccio bilaterale comporta che gli Stati Uniti possano tutelarsi solo per prodotti realizzati da società nazionali europee. La nascita delle Tdcs comporta, invece, un accordo multilaterale che coinvolga tutti i governi interessati e, in prospettiva, di un accordo Usa-UE che coinvolga tutto il territorio dell'Unione nel rispetto delle garanzie previste in questo campo.

In ultima analisi, il criterio di fondo per sviluppare il rapporto transatlantico deve riguardare non solo i beni materiali della difesa, ma il più prezioso dei beni immateriali, necessario per la protezione di questo rapporto: la fiducia reciproca.

Tabelle

ANNI NOVANTA: UN DECENNIO DI CAMBIAMENTI NELLO SCENARIO AMERICANO ED EUROPEO

NEGLI USA:

- o Concentrazione e razionalizzazione dell'industria aerospaziale e difesa attraverso fusioni e acquisizioni
- o Conquista del mercato internazionale degli armamenti
- o RMA - Revolution in Military Affairs (Risoluzioni degli Affari militari)
- o Mantenimento degli investimenti nella R&S militare

IN EUROPA:

- o Concentrazione finanziaria, ma non razionalizzazione dell'industria aerospaziale e difesa
- o Tenuta sul mercato internazionale degli armamenti
- o Permanere della frammentazione dei mercati nazionali, ma prime iniziative di integrazione
- o Stasi degli investimenti nella difesa, compresa la R&S
- o Evidenziazione del gap tecnologico verso gli USA nelle PSO

PRIMI ANNI DUEMILA: AUMENTA LA DIVARICAZIONE FRA LO SCENARIO AMERICANO E QUELLO EUROPEO

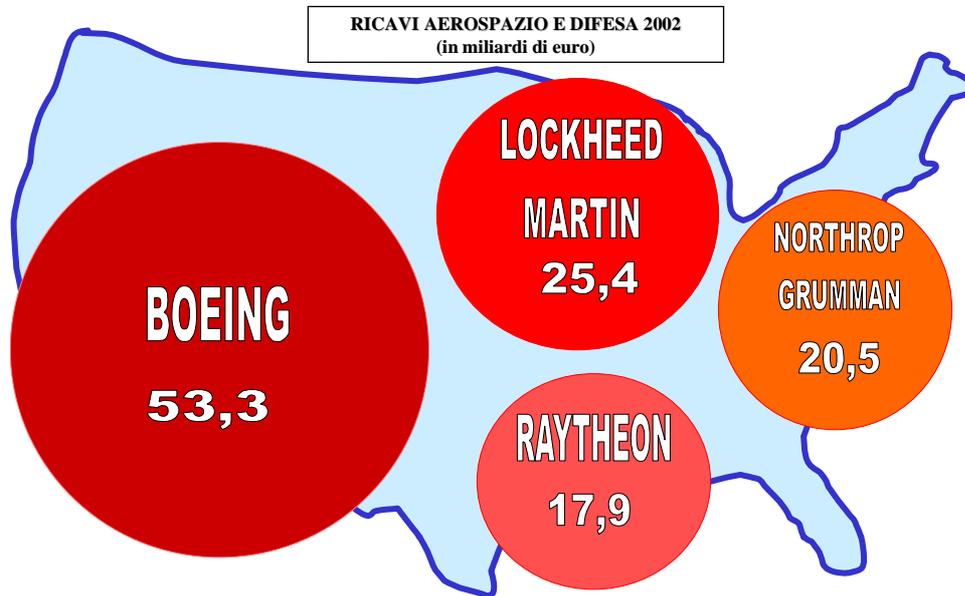
NEGLI USA:

- o Ripresa degli investimenti nella difesa
- o Nuovo balzo tecnologico legato al Sistema di difesa missilistica e alle esigenze determinate dal fattore "911"

IN EUROPA:

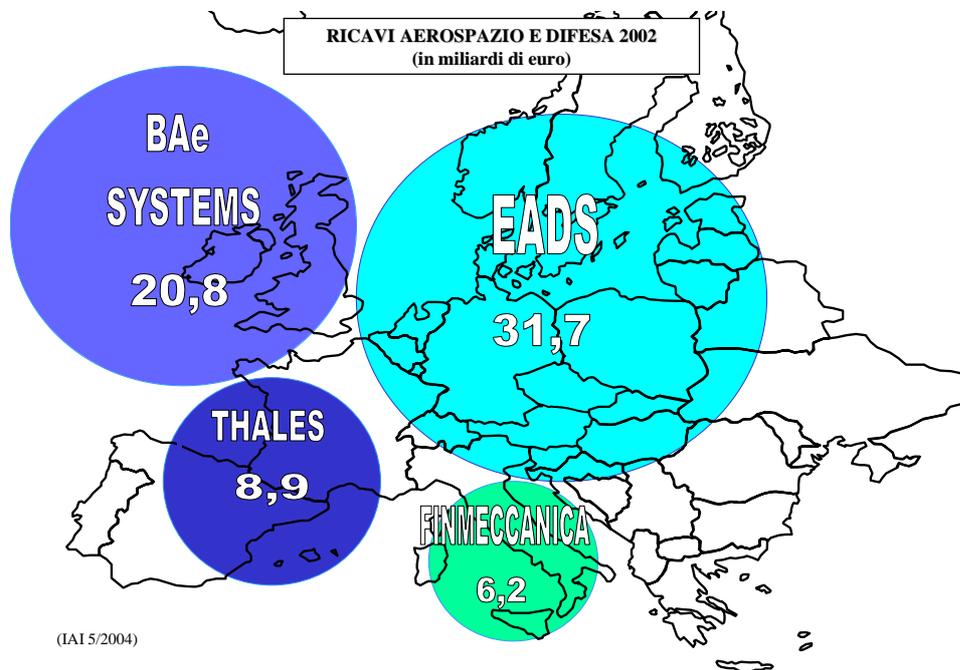
- o Proseguono molto lentamente le iniziative di integrazione (OCCAR, FA/LOI, UE)
- o Mancato coinvolgimento nel processo di concentrazione industriale di altri settori, come l'avionica, la guerra elettronica, la siluristica, la cantieristica e il terrestre
- o Stasi degli investimenti nella difesa, escluso Regno Unito e Francia
- o Mantenimento del gap tecnologico verso gli USA

INDUSTRIA DELL'AEROSPAZIO E DELLA DIFESA NEGLI USA

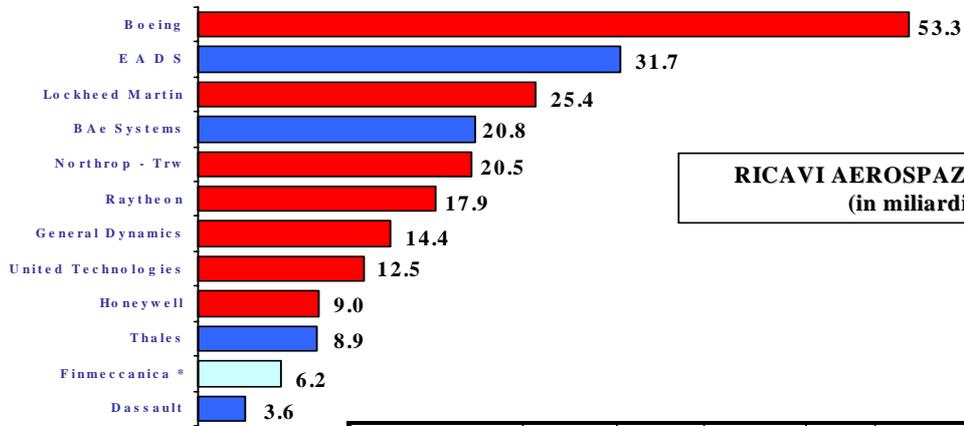


(IAI 2/2004)

INDUSTRIA DELL'AEROSPAZIO E DELLA DIFESA IN EUROPA



INDUSTRIA DELL'AEROSPAZIO E DIFESA OGGI



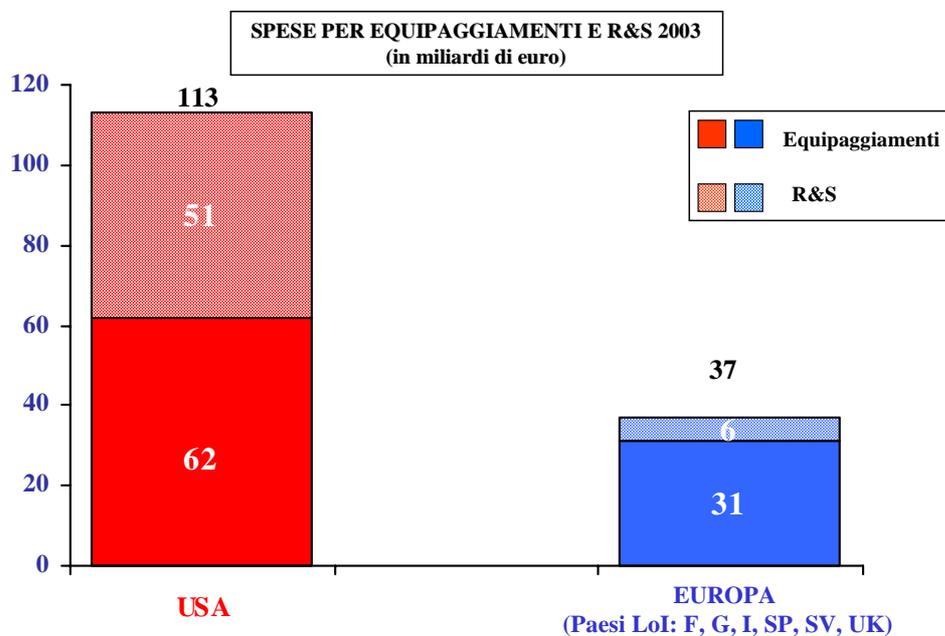
RICAVI AEROSPAZIO E DIFESA 2002
(in miliardi di euro)

*(comprese MBDA, Marconi e Telespazio)

	VELIVOLI CIVILI	VELIVOLI MILITARI	ELICOTTERI	SPAZIO	SISTEMI ELETTRONICI	MIS-SILI	SISTEMI D'ARMA	UNITA' NAVALI
BOEING								
EADS								
LOCKHEED MARTIN								
BAE SYSTEMS								
NORTHROP TRW								
RAYTHEON								
GENERAL DYN.								
UNITED TECH.								
HONEYWELL								
THALES								
FINMECCANICA								
DASSAULT								

(IAI 5/2004)

Il gap tecnologico e dimensionale fra Europa e Stati Uniti si sta allargando



(IAI 5/2004)