

Report finale

L'industria della difesa in Europa

Sebastian Schulze-Marmeling
Peter Wilke
Herbert Wulf

Versione definitiva: 20 luglio 2022



Contenuti

I. Il mutato contesto politico nel 2022

| | |
|---|----|
| 1. La guerra della Russia in Ucraina: l'evento che ha sconvolto gli equilibri | 03 |
| 2. Conseguenze per i bilanci militari e l'acquisto di armi | 05 |
| 3. Esportazione di armi ed equipaggiamenti per la difesa nell'UE | 08 |
| 4. Effetti sui bilanci a medio e lungo termine | 10 |
| 5. Iniziative politiche dell'UE nel settore della difesa | 10 |

II. Struttura dell'industria europea della difesa

| | |
|---|----|
| 1. Il contesto globale: classifica delle aziende dell'UE nella Top 100 delle maggiori aziende di difesa del SIPRI | 15 |
| 2. Il settore della difesa europeo: panoramica generale | |
| 2.1 Sistemi navali | 19 |
| 2.2 Settore aerospaziale | 24 |
| 2.3 Sistemi terrestri | 27 |
| 2.4 Elettronica per il settore militare | 31 |

III. Conclusioni: sfide future per l'industria europea della difesa e prospettive di lavoro nella difesa in Europa

| | |
|--|----|
| 1. Dieci considerazioni sullo stato attuale e futuro dell'industria europea della difesa | 35 |
| 2. Punti di forza e punti deboli, opportunità e minacce | 38 |

I. Il mutato contesto politico nel 2022

1. La guerra della Russia in Ucraina: l'evento che ha sconvolto gli equilibri

Al lancio del progetto industriAll Europe, tre anni fa, l'industria europea della difesa si trovava a un bivio. Il contesto era caratterizzato da un eccesso di capacità, normative nazionali restrittive sulle esportazioni, prospettive poco chiare per i nuovi programmi di approvvigionamento e discussioni contrastanti sui bilanci militari in diversi Paesi europei. All'epoca, diversi sviluppi di portata globale all'interno e all'esterno dell'UE suggerivano che queste sfide avrebbero richiesto una risposta che andasse al di là del processo decisionale nazionale: la politica "America first" all'interno della NATO, la Brexit, la crescente competizione tra Stati Uniti e Cina e le loro ambizioni geopolitiche globali, i disaccordi all'interno dell'UE sul futuro della politica di sicurezza e di difesa e gli effetti economici della pandemia di Covid-19, per citare solo alcune delle aree problematiche. I tempi sono radicalmente cambiati.

L'attacco della Russia all'Ucraina, iniziato il 24 febbraio 2022, segna un punto di svolta nella situazione della sicurezza europea. I leader politici dei Paesi membri dell'UE e della NATO si sono uniti nella condanna dell'aggressione russa e nel supporto all'Ucraina. In una dichiarazione congiunta i membri del Consiglio europeo hanno affermato: *"Condanniamo con la massima fermezza l'aggressione militare senza precedenti della Russia nei confronti dell'Ucraina. Con le sue azioni militari ingiustificate e velleitarie la Russia viola palesemente il diritto internazionale e compromette la sicurezza e la stabilità europee e globali"*.¹

Sebbene in passato alcuni Stati membri dell'UE, soprattutto quelli dell'Est, avessero messo in guardia contro la politica estera e di sicurezza potenzialmente aggressiva della Russia, la linea generale dell'UE era incentrata sul concetto tradizionale che il commercio potesse allentare le tensioni. Questo concetto, ampiamente seguito nell'UE, è stato bruscamente abbandonato. L'idea di politica estera e di sicurezza dell'Unione europea e l'approccio nei confronti della Russia sono falliti e la politica di difesa della NATO è stata scossa fin nelle sue fondamenta. Si tratta del secondo grande punto di svolta degli ultimi sette decenni, dopo il primo spartiacque che Est e Ovest hanno vissuto con il crollo dell'Unione Sovietica, ma questo sta avendo conseguenze inverse. La fine della Guerra Fredda ha inaugurato un'era di riavvicinamento e di accordi sulla sacralità dei confini europei. La guerra di aggressione in corso oggi rappresenta l'esatto contrario.

Le possibilità di una soluzione pacifica delle controversie, che costituivano il centro della politica di distensione e degli Accordi di Helsinki del 1975, sono state rese impossibili dall'ingiustificabile aggressione russa. Quali sono state le ragioni di questa rottura nelle relazioni della Russia con l'Occidente? In poche parole, esistono due modelli esplicativi contraddittori: da un lato, molti analisti politici oggi sostengono che sia stato un errore negare l'adesione alla NATO di Ucraina e Georgia nel 2008. Secondo questa opinione politica, la Russia non avrebbe osato iniziare questa guerra se anche questi Paesi fossero stati inclusi nell'espansione della NATO verso Est. La contro-posizione afferma che l'espansione della NATO verso Est ha impedito la creazione di quella "casa comune europea" propagandata da Mikhail Gorbaciov. Il suo concetto si basava su un'architettura di sicurezza per l'Europa che includeva la Russia. *"La filosofia del concetto di casa comune europea esclude la probabilità di uno scontro armato e la possibilità stessa dell'uso o della minaccia della forza, soprattutto la forza militare, da un'alleanza contro un'altra alleanza, all'interno di alleanze o ovunque essa sia"*.²

¹ <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2022/02/24/joint-statement-by-the-members-of-the-european-council-24-02-2022/>.

² "L'Europa come casa comune", discorso di Mikhail Gorbaciov al Consiglio d'Europa, Strasburgo, 6 luglio 1989, https://chnm.gmu.edu/1989/archive/files/gorbachev-speech-7-6-89_e3ccb87237.pdf.

In realtà, lo sviluppo dopo la fine della Guerra Fredda è stato diverso, come sappiamo oggi; è stato infatti caratterizzato da un'alienazione sempre maggiore tra la Russia e l'Europa occidentale e centrale.

Mentre i sostenitori della politica di distensione si sono fidati del governo russo, la maggior parte dei critici odierni ritiene che fin dall'inizio si sia trattato di ingenuità e di inganno. I leader politici occidentali sono stati illusi per anni. Il Presidente Putin era ovviamente interessato a cambiare lo stato di quello che considera l'accerchiamento della NATO e chiedeva garanzie di sicurezza agli Stati Uniti o alla NATO stessa.

"Il percorso verso un accordo di pace può essere raggiunto solo se tutte le parti coinvolte possono essere portate al tavolo"

Al momento la guerra in Ucraina, dopo il primo periodo di escalation, è in una fase di continui e pesanti combattimenti. Sono ipotizzabili diversi scenari su una possibile fine della guerra: vittoria militare di una delle parti, stallo con entrambe le parti belligeranti che combattono una lunga guerra di logoramento, ulteriore escalation, persino il dispiegamento di armi nucleari che costrin-

gerebbe la NATO all'entrata in guerra, rovesciamento dell'attuale governo russo, controllo permanente russo dell'Ucraina orientale e anche un cessate il fuoco negoziato o addirittura un trattato di pace. È difficile valutare quale di questi scenari sia il più realistico e quali siano i primi passi per raggiungere una possibile fine della guerra. Sebbene la fine di questa guerra non sia al momento prevedibile, è importante intraprendere un'azione diplomatica per avviare un processo di pace che renda possibile la ricostruzione dell'Ucraina, come ha sottolineato industriAll Europe in una recente dichiarazione sulla guerra in Ucraina: *"Il percorso verso un accordo di pace può essere raggiunto solo se tutte le parti coinvolte possono essere portate al tavolo."*³

Sul lungo termine, l'Occidente non dovrà solo proteggersi militarmente dalla Russia, ma dovrà anche impostare diversamente le proprie relazioni politiche e, soprattutto, economiche. Le conseguenze per la futura sicurezza dell'Europa sono fondamentali. Esse comportano sia un ruolo più assertivo dell'UE in materia di difesa, sia una drastica riduzione della dipendenza energetica dell'Europa dalla Russia. Sia la difesa europea che l'approvvigionamento energetico sono questioni urgenti. Le azioni militari della Russia nei confronti dell'Ucraina hanno rafforzato la solidarietà all'interno della NATO e dell'UE. I membri non appartenenti all'UE e alla NATO sono fortemente favorevoli all'adesione a una o a entrambe queste due alleanze politiche e di sicurezza. I Paesi membri dell'UE, Finlandia e Svezia, hanno entrambi abbandonato il loro tradizionale status di neutralità e sono entrati a far parte della NATO dopo che la Turchia ha abbandonato la sua posizione di resistenza contro tale adesione.

La guerra scatenata dalla Russia ha rivitalizzato sia la NATO che l'UE. Allo stesso tempo, la guerra ha sottolineato l'importanza della presenza statunitense per la sicurezza dell'Europa. La divisione tra i Paesi più legati al patto transatlantico e quelli che optano per una politica di sicurezza autonoma dell'UE non è più in primo piano. La Bussola strategica dell'UE, approvata nel marzo 2022, promette *"un'UE più forte e più efficiente in materia di sicurezza e difesa"*.⁴ Ma troppo spesso i compromessi formulati in passato hanno coperto le evidenti fratture e divisioni tra gli Stati membri dell'UE. Non si può ancora sapere con certezza se, come risposta al nuovo contesto di sicurezza, l'UE sarà in grado di superare le vecchie divisioni e troverà il proprio ruolo nell'ambito della politica di sicurezza.

Questo nuovo contesto politico avrà ripercussioni sull'industria della difesa. Non è ancora chiaro come si configurerà la politica di difesa; i dibattiti strategici sulla nuova situazione sono appena iniziati e alcuni dei vecchi dilemmi (come la cooperazione o la competizione tra la NATO e l'UE, le conseguenze della Brexit sulla cooperazione allo sviluppo e sulla produzione di sistemi d'arma, le priorità degli Stati Uniti in Europa o in Asia) non sono scomparsi.

³ industriAll Europe, "Trade Unions for peace: industriAll Europe statement on war in Ukraine". Brussels 2022

⁴ https://www.eeas.europa.eu/eeas/strategic-compass-security-and-defence-1_en.

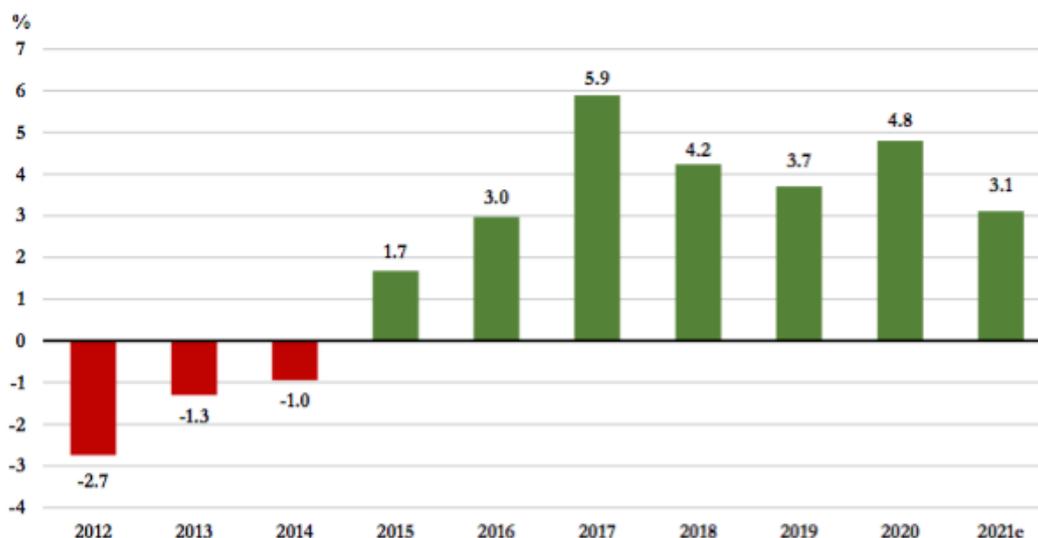
Gli sviluppi che l'UE e i suoi Paesi membri devono affrontare sono principalmente di dimensione politica e di sicurezza, ma avranno effetti economici di vasta portata, in particolare sulle imprese dell'industria della difesa. Il panorama in cui l'industria della difesa dovrà operare è completamente nuovo.

2. Conseguenze per i bilanci militari e l'acquisto di armi

Solo poche settimane fa, sarebbe stato impensabile poter rendere disponibile un importo significativo di risorse finanziarie extra con una semplice firma. Ma il contesto politico è cambiato radicalmente. I governi hanno deciso di superare rapidamente la percentuale minima per la spesa militare del 2% del prodotto interno lordo stabilito dalla NATO. Con la guerra in Ucraina, un'epoca già iniziata da anni è culminata in qualcosa che ancora una volta è chiaramente orientato verso il confronto militare, con ripercussioni sui bilanci militari.

Nonostante le critiche degli anni passati sulla lenta crescita della spesa militare nei Paesi europei della NATO, gli sviluppi a lungo termine sono stati significativi. L'ex Presidente degli Stati Uniti Trump ha affermato senza mezzi termini che troppi Paesi della NATO sono parassiti e che l'Europa non fa abbastanza per la propria difesa. Questo ragionamento ha già avuto i suoi effetti.

Grafico 1: Paesi europei nella NATO e Canada - Spesa per la difesa (variazione annuale in termini reali)

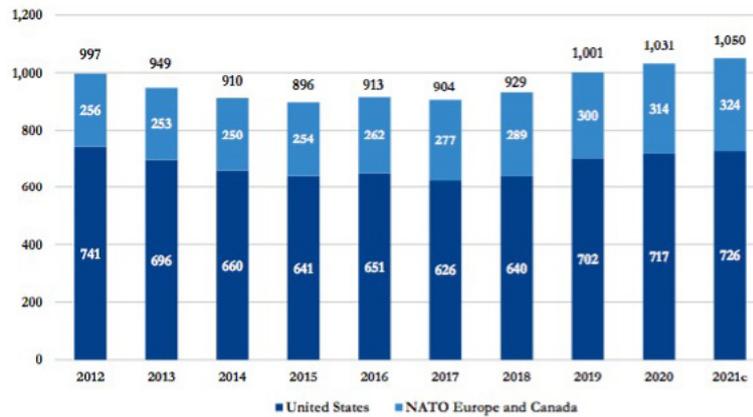


Fonte: NATO https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/2022/3/pdf/220331-def-exp-2021-en.pdf

Nota: sulla base di prezzi e tassi di cambio del 2015; le cifre per il 2021 sono stime.

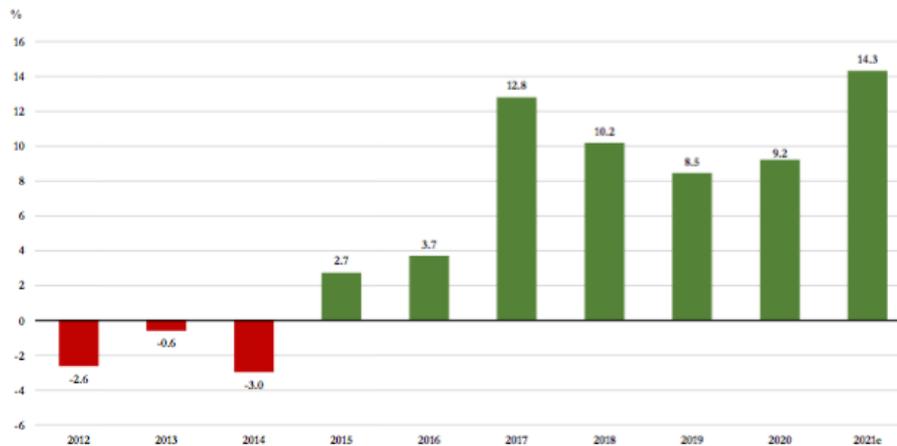
Secondo i dati ufficiali della NATO, dal 2015 la crescita della spesa militare (in termini reali) è oscillata tra l'1,7 e il 5,9% all'anno. Il 2014 è stato un anno di svolta: è stato l'anno successivo all'annessione della Crimea da parte della Russia e l'anno in cui la NATO ha deciso di puntare a spendere almeno il 2% del PIL di ogni Stato membro per il proprio bilancio per la difesa.

I Paesi europei della NATO, più il Canada, hanno aumentato i loro bilanci da un minimo di 250 miliardi di USD nel 2014 a una stima di 324 miliardi di USD nel 2021. La spesa totale della NATO, compresi gli Stati Uniti, che nello stesso periodo ha registrato tassi di crescita simili, ha raggiunto i 1.050 miliardi di USD nel 2021.

Grafico 2: Spese per la difesa (in miliardi di USD)

Fonte: NATO https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/2022/3/pdf/220331-def-exp-2021-en.pdf
 Nota: sulla base di prezzi e tassi di cambio del 2015; le cifre per il 2021 sono stime.

Una seconda linea guida della NATO, importante per l'industria della difesa, mira a spendere almeno il 20% del bilancio della difesa in equipaggiamenti. Questa categoria di bilancio è particolarmente importante per l'industria della difesa, in quanto rappresenta un indicatore indiretto del livello di approvvigionamento. I tassi di crescita della NATO (Europa e Canada) sono stati straordinariamente elevati nello stesso periodo. Sono aumentati ogni anno dal 2014 e hanno raggiunto la crescita massima nel 2021, quando il tasso stimato era del 14,3%.

Grafico 3: Paesi europei nella NATO e Canada - Spesa per i principali equipaggiamenti (variazione annuale in termini reali)

Fonte: NATO https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/2022/3/pdf/220331-def-exp-2021-en.pdf
 Nota: sulla base di prezzi e tassi di cambio del 2015; le cifre per il 2021 sono stime.

Ad eccezione dell'Albania, tra il 2014 e il 2021 tutti i Paesi della NATO hanno aumentato la quota di bilancio destinata ai "principali equipaggiamenti di difesa". Più di due terzi (21) di tutti i Paesi membri della NATO hanno superato la linea guida del 20% in equipaggiamenti, con una parte di essi che registra percentuali molto superiori al 20%.⁵

Viste le decisioni o gli annunci fatti da molti governi dall'inizio della guerra in Ucraina di aumentare ulteriormente le spese militari, è probabile che il tasso di crescita degli ultimi anni venga superato. Nella tabella 1 abbiamo riassunto le decisioni o gli annunci relativi ai bilanci per la difesa dei Paesi dell'UE o dei Paesi europei della NATO dopo l'inizio della guerra in Ucraina (fino alla fine di aprile 2022).

⁵ Annuncio della NATO, https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/2022/3/pdf/220331-def-exp-2021-en.pdf, p. 3

Dalla tabella si evince facilmente che sono già stati spesi o si prevede di spendere enormi fondi extra per aumentare le capacità delle forze armate, in parte esplicitamente per acquistare sistemi d'arma aggiuntivi.

Tabella 1: Annunci e decisioni di aumento del bilancio militare nei Paesi UE e NATO

| Paese | Membro dell'UE | Membro della NATO | Obiettivo | Annuncio/decisione |
|-----------------|----------------|-------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Austria | ● | ● | 1% del PIL | Obiettivo per il 2023 |
| Belgio | ● | ● | + 1 mld EUR | Da spendere in equipaggiamenti |
| Croazia | ● | ● | 41% di aumento | 2021 e 2024 |
| Cipro | ● | ● | 6% di aumento | 2021 e 2024 |
| Repubblica Ceca | ● | ● | + 1 mld CZK +19% di aumento | 2021 e 2023 |
| Danimarca | ● | ● | 2% del PIL | Da raggiungere entro il 2033 |
| Estonia | ● | ● | 2,5% del PIL | Nel 2022 |
| Finlandia | ● | ● | + 70% | Incremento unico nel 2022 |
| Francia | ● | ● | 27% di aumento | 2021 e 2025 |
| Germania | ● | ● | + 100 mld EUR | Incremento unico, 2% del PIL |
| Grecia | ● | ● | 17% di aumento | 2021 e 2022 |
| Irlanda | ● | ● | 500 mln EUR | Aumento annuo nei prossimi anni |
| Italia | ● | ● | 2% del PIL | Annunciato per il 2028 |
| Lettonia | ● | ● | 2,5% del PIL, + 100 mln | Entro il 2025 |
| Lituania | ● | ● | 2,5% del PIL | |
| Lussemburgo | ● | ● | + 100 mln EUR | |
| Paesi Bassi | ● | ● | Aumento | Proposta |
| Norvegia | ● | ● | + 3 mld NOK | Oltre all'aumento del 13%, 2021-24 |
| Polonia | ● | ● | 3% del PIL | |
| Portogallo | ● | ● | Aumento | Proposta |
| Romania | ● | ● | 2,5% del PIL | Annunciato per il 2023 |
| Slovacchia | ● | ● | 24% di aumento | 2021 e 2025 |
| Slovenia | ● | ● | 37% di aumento | 2021 e 2025 |
| Spagna | ● | ● | 2% del PIL | Annunciato per i prossimi anni |
| Svezia | ● | ● | Incremento di 300 mld SEK | Aumento del 27% 2021-2025 |
| UK | ● | ● | 13% di aumento | 2021-2024 |

Fonte: questa tabella si basa sui rapporti dei media e sugli annunci del governo. Desideriamo ringraziare il team Milex del SIPRI per l'assistenza nella raccolta dei dati. Sono inclusi solo i Paesi in cui è stata presa o annunciata una decisione di aumento.

La crescente spesa per la difesa porterà a decisioni di acquisto di sistemi d'arma più numerosi e moderni. La spesa per gli equipaggiamenti (attualmente il 23% della spesa militare negli Stati membri della NATO) si prevede più in rapida crescita della spesa militare. Una proiezione mostra che la spesa per gli equipaggiamenti di difesa potrebbe crescere tra il 31% e il 64% entro il 2025.

Tabella 2: Proiezioni di aumento della spesa militare dei Paesi europei della NATO (membri nel 2022)
Ai prezzi del 2021

| Spesa militare | |
|--|---------------------------------------|
| Nel 2021 | 334 mld USD |
| Nel 2025 al 2021 quota spese militari/PIL (1,70%) | 370 mld USD |
| Nel 2025 al 2% del PIL | 435 mld USD (+18%) |
| En 2025 à 2,5 % du PIB | 544 mld USD (+47%) |
| Spesa per equipaggiamenti | |
| Nel 2021 | 83 mld USD (22% della spesa militare) |
| Nel 2025 al 2% del PIL e al 25% delle spese militari | 109 mld USD (+31%) |
| Nel 2025 al 2,5% del PIL e al 25% delle spese militari | 136 mld USD (+64%) |

Fonte: spese per la difesa dei membri della NATO, https://www.nato.int/cps/en/natohq/news_184844.htm

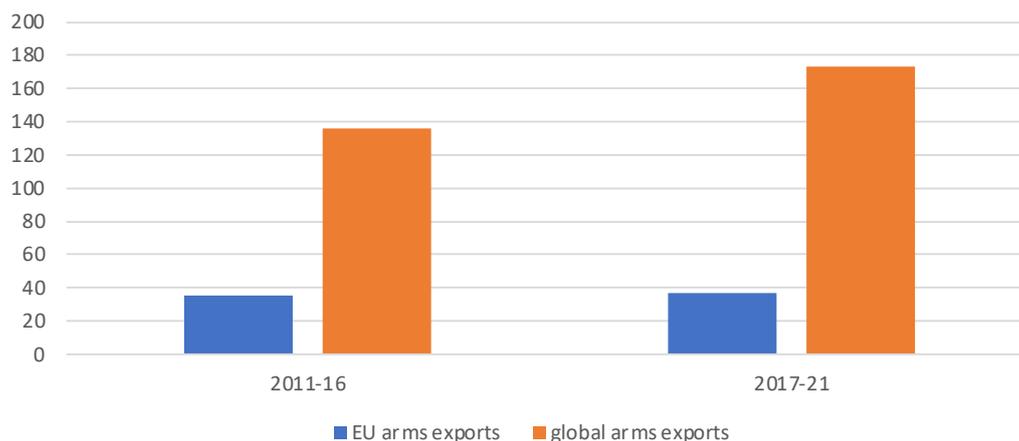
Nota: proiezione di crescita del PIL 2021-2026 = 2,5% all'anno

Fonte: Michael Brzoska, Development of defence expenditure – European trends in a global perspective, Amburgo, Bruxelles luglio 2022

La prima conclusione di questa breve analisi è che esisteva già un'intesa politica tra i governi dei Paesi dell'Unione europea/UE NATO per investire maggiormente nelle proprie forze armate. Questa intesa generale ha ricevuto un ulteriore impulso significativo a seguito della guerra in Ucraina.

3. Esportazioni di armi ed equipaggiamenti per la difesa nell'UE

Se si vuole avere un'idea del giro d'affari dell'industria della difesa, è necessario includere le esportazioni di armi dei Paesi dell'UE. A tal fine abbiamo scelto due fonti: l'indicatore di trasferimento di armi del SIPRI e i rapporti annuali dell'UE sulle esportazioni di tecnologia ed equipaggiamenti militari. Secondo il SIPRI, nell'ultimo decennio le esportazioni di armi principali da parte dell'UE sono oscillate da meno di 4,8 miliardi di USD nel 2012 a 8,5 miliardi di USD nel 2021.

Grafico 4: Esportazioni di armi dell'UE, in milioni di USD, (solo sistemi d'arma principali)

Fonte: SIPRI https://armstrade.sipri.org/armstrade/html/export_toplist.php

L'UE svolge un ruolo importante nelle esportazioni globali di armi, poiché nell'ultimo decennio ha rappresentato circa un quarto delle esportazioni in tale ambito. La maggior parte delle esportazioni di armi dell'UE proviene da Francia, Germania, Spagna e Italia (e, fino al 2019, dal Regno Unito). I rapporti annuali dell'Unione europea forniscono una valida panoramica sulle esportazioni di armi dell'UE.

Tabella 3: I 10 principali esportatori di armi dell'UE

| | Valore delle licenze rilasciate in milioni di euro | | | Valore delle esportazioni in milioni di euro | | |
|-----------------|--|---------------|---------------|--|-------------|-------------|
| | 2013 | 2018 | 2020 | 2013 | 2018 | 2020 |
| Francia | 9538 | 135641 | 118232 | 3709 | 6881 | 4243 |
| Germania | 5845 | 4824 | 6226 | n.r. | n.r. | n.r. |
| UK | 5232 | 3161 | * | n.r. | n.r. | * |
| Spagna | 4321 | 11404 | 26552 | 3907 | 3720 | 3622 |
| Italia | 2149 | 4778 | 3928 | 2772 | 2457 | 2697 |
| Svezia | 980 | 825 | 1424 | 1194 | 1108 | 1557 |
| Austria | 2373 | 1515 | 1387 | 528 | 298 | 425 |
| NL | 963 | 643 | 702 | 253 | 572 | 667 |
| Polonia | 858 | 1557 | 1415 | 336 | 487 | 391 |
| Belgio | 613 | 1164 | 2972 | n.r. | n.r. | n.r. |
| Bulgaria | 491 | 1048 | 1089 | 235 | 765 | 653 |
| Total UE | 36712 | 169057 | 166923 | n.r. | n.r. | n.r. |

Fonte: Consiglio dell'Unione europea, Ventitreesima relazione annuale, <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-12189-2021-ADD-6/en/pdf>
 UE, Gazzetta ufficiale (2014), Sedicesima relazione annuale, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=OJ:C:2015:103:TOC>

Nota: n.r. = nessuna risposta, * non più membro dell'UE

4. Effetti sui bilanci a medio e lungo termine

Il Covid-19 è stato il tema politico (e finanziario) dominante prima della guerra. Mantenere intatti i vari settori economici era una delle principali preoccupazioni dei governi di tutti gli Stati membri. Come una delle tendenze generali tipiche dell'industria della difesa, la parte militare presentava generalmente un portafoglio ordini relativamente pieno che facilitava il mantenimento dei rami civili, in particolare nella costruzione navale e nell'industria aerospaziale.

La guerra in Ucraina e, prima ancora, la crisi legata al coronavirus, hanno creato una situazione fondamentale nuova in molti settori (politico, di sicurezza ed economico), che ha avuto un forte impatto sulle politiche di difesa europee e sui fondi destinati alle forze armate. L'industria della difesa è già diventata più importante e quindi, in un certo senso, ha tratto vantaggio dall'assistenza militare all'Ucraina (grazie alle esportazioni dirette in Ucraina e alle forniture per l'ulteriore dispiegamento di sistemi d'arma nelle forze armate dell'UE). È probabile che il settore tragga vantaggio dalla nuova valutazione della situazione della sicurezza europea, anche se non è ancora chiaro come verranno finanziati gli ampi piani di miglioramento delle capacità delle forze armate. Vi sono numerose incertezze economiche (incertezza sulla fornitura di energia o sulla sua continuità e timore di una recessione) e altre pressioni sui bilanci statali, come il finanziamento della lotta al cambiamento climatico, la transizione energetica, le esigenze sociali e l'integrazione dei rifugiati, per citare solo le questioni più evidenti.

Due scenari di bilancio sembrano possibili: in primo luogo, l'Europa sta affrontando una recessione e un aumento inflazionistico dei costi. Nelle previsioni economiche della primavera 2022, la Commissione europea fa esplicito riferimento alle sfide poste dall'invasione russa dell'Ucraina⁶. Secondo una previsione di McKinsey, l'inflazione potrebbe avere un impatto negativo sulla spesa per la difesa negli Stati Uniti.⁷ Data la pressione a livello di bilancio esercitata dalle prospettive economiche negative e da altre esigenze di bilancio (come il Covid-19, il cambiamento climatico, l'aumento del costo dell'energia, la ricostruzione dell'Ucraina e i costi sociali), i bilanci per la difesa nell'UE potrebbero non crescere così rapidamente come attualmente previsto. La pressione di una crisi economica potrebbe avere un effetto di rallentamento. Tuttavia, è improbabile che i bilanci per la difesa non crescano.

In secondo luogo, e per contrasto, si può sostenere che la portata delle decisioni in materia di sicurezza e difesa è tale che gli attuali bilanci per la difesa registreranno tassi di crescita senza precedenti. I piani di recupero da mille miliardi di euro (per compensare le conseguenze della pandemia) e il denaro stanziato per fornire assistenza l'Ucraina e migliorare la capacità delle forze armate nell'UE, equivalgono a un netto distacco dalle regole di bilancio consolidate nella stessa UE. Sebbene ci si possa aspettare un'ulteriore pressione sulle risorse, è probabile che l'industria della difesa tragga vantaggio dalla nuova situazione della sicurezza nei prossimi anni.

5. Iniziative politiche dell'UE

Da decenni l'UE incontra difficoltà nel definire il proprio ruolo in materia di difesa. L'elenco dei gruppi di lavoro, degli studi, delle riforme istituzionali, degli accordi e dei trattati, ecc. per intensificare la cooperazione nell'industria della difesa, per evitare duplicazioni nello sviluppo di sistemi d'arma, per rendere più efficienti gli acquisti e per aumentare la concorrenza nell'industria della difesa è lungo.

⁶ https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economic-forecasts/spring-2022-economic-forecast_en
⁷ <https://www.mckinsey.com/industries/aerospace-and-defense/our-insights/the-773-billion-question-inflations-impact-on-defense-spending?cid=oth-er-eml-dre-mip-mck&hlkid=750742a6b0154bc582ad40f7027d9065&hctky=12303517&hdpid=28b644a4-d3ea-4253-b7a0-29f38577a22c>

Gli sforzi per intensificare la cooperazione risalgono al 1976, quando venne fondato il Gruppo per gli armamenti dell'Europa occidentale (GAEO) come forum di cooperazione per la produzione e l'acquisto nell'ambito della difesa (o addirittura alla metà degli anni '50, se si contano gli sforzi falliti dell'Unione europea occidentale). Già nel 1978 il Parlamento europeo aveva pubblicato un influente rapporto (il rapporto Klepsch) che chiedeva una migliore integrazione della produzione e dell'approvvigionamento.

Oltre a numerosi progetti bilaterali e multilaterali tra Stati membri o aziende (come l'OCCAR franco-tedesco del 1996), sono state adottate alcune decisioni politiche distinte che hanno portato a un lento, ma graduale,

“La frammentazione che ne deriva è visibile nei sistemi d'arma europei, dove in genere sono in uso contemporaneamente diverse varianti, sei volte più numerose che negli Stati Uniti”

cambiamento verso una cooperazione più efficace. Una delle decisioni politiche più importanti in materia di difesa è stato il Trattato di Lisbona del 2009, che ha istituito la Cooperazione strutturata permanente (PESCO). Il Trattato consente agli Stati membri di cooperare permanentemente in materia di sicurezza e difesa, anche se altri Stati membri non sono d'accordo. Venticinque Stati membri dell'UE hanno aderito alla PESCO e sono stati raggiunti accordi su circa 50 progetti.

Sebbene per molto tempo le discussioni in seno all'UE per una politica di difesa più unificata siano sembrate uno di quei processi a metà, in cui si fanno due passi avanti e uno indietro, sta diventando chiaro che si va verso una convergenza molto lenta ma costante a una maggiore cooperazione. Siamo dell'opinione che non ci sia più una possibilità realistica per tornare a una politica di sicurezza e difesa orientata ai singoli Stati in Europa, a meno che non si preveda una forte de-globalizzazione e un ritorno al vecchio sistema di Stati nazionali indipendenti come alternativa al sistema economico globalizzato.

Come si legge in un rapporto del 2020 sulla “Base industriale e tecnologica di difesa dell'UE” (EDTIB), le ambizioni di costruire una EDTIB prospera e innovativa non erano guidate solo da preoccupazioni in materia di sicurezza. Sono state dettate anche da preoccupazioni economiche: il lento, ma inesorabile, declino della spesa per la difesa in molti Stati membri e l'aumento dei costi unitari delle capacità.⁸ Dal 2013, la Commissione europea ha intensificato il suo ruolo nell'industria della difesa e della sicurezza e ha utilizzato un meccanismo diverso: ha lavorato per un approvvigionamento coordinato nel mercato interno, ha chiesto una base industriale e tecnologica di difesa europea (EDTIB) e con il 7o Programma quadro per la ricerca e Horizon 2020 ha promosso progetti di ricerca nel settore della sicurezza.⁹

In termini istituzionali, l'Agenzia europea per la difesa (EDA), fondata nel 2004, ha rappresentato un passo importante per migliorare le capacità di difesa degli Stati membri dell'UE. Tuttavia, la duplicazione nello sviluppo e nella produzione di sistemi d'arma rimane un problema. Rispetto agli Stati Uniti, le forze armate dell'UE dispongono di un numero significativamente maggiore di tipi di armi per i settori terrestre, aereo e marittimo. *“La frammentazione che ne deriva è visibile nei sistemi d'arma europei, dove in genere sono in uso contemporaneamente diverse varianti, sei volte più numerose che negli Stati Uniti”*.¹⁰

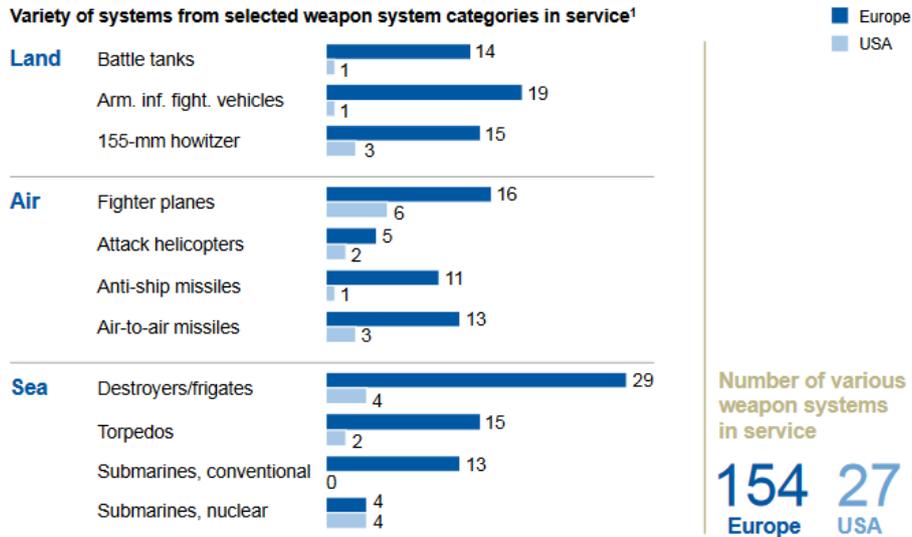
⁸ Parlamento europeo, The EU's Defence Technological and Industrial Base, Dipartimento tematico Relazioni esterne, Direzione generale per le politiche esterne dell'Unione, PE 603.483 - gennaio 2020

⁹ Valerio Briani, Alessandro Marrone, Christian Mölling, Tomas Valasek. Parlamento europeo. Direzione generale delle Politiche esterne (2013), The Development of a European Defence Technological and Industrial Base (EDTIB), Bruxelles

¹⁰ The Future of European Defence: Tackling the Productivity Challenge, Report, McKinsey, 2014, p. 14

Grafico 5: Il frammentato mercato europeo¹¹

The fragmentation in the European market is visible in the number of various weapon systems available

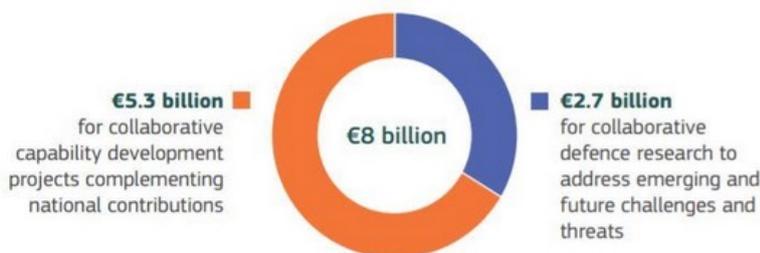


¹ For Europe, the EDA members as well as Denmark, Norway and Switzerland have been taken into consideration
SOURCE: Military Balance 2012; McKinsey analysis

Mentre tutte le critiche sulla mancanza di coordinamento, anche prima della guerra in Ucraina, avevano un fondamento reale, ora c'è uno slancio per superare gli interessi nazionali. Gli interessi nazionali spesso prevalgono ancora quando si tratta di proteggere i posti di lavoro e di condividere la tecnologia. La volontà politica di europeizzare la difesa è stata espressa e ci sono cambiamenti a livello istituzionale che vanno in direzione di questo obiettivo.

Nel 2017, la Commissione europea ha adottato una comunicazione che lancia il Fondo europeo per la difesa (FED), composto da "elementi" per la ricerca sulla difesa e per lo sviluppo delle capacità.¹² Nell'ambito del quadro finanziario pluriennale 2021-2027, il FED intende aumentare i finanziamenti per la ricerca collaborativa in prodotti e tecnologie di difesa innovativi e per le fasi successive del ciclo di sviluppo, compreso lo sviluppo di prototipi. Nel 2022, il nuovo bilancio del FED si avvicina agli 8 miliardi di EUR. 2,7 miliardi di EUR sono stati stanziati per finanziare la ricerca collaborativa nell'industria della difesa e 5,3 miliardi di EUR per finanziare progetti di sviluppo collaborativo delle capacità che integrano i contributi nazionali.¹³

Grafico 6: Fondo europeo per la difesa¹⁴



¹¹ The Future of European Defence: Tackling the Productivity Challenge, Report, McKinsey, 2014, p. 14

¹² Fondo europeo per la difesa (FED) (europa.eu)

¹³ https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/european-defence-fund-edf_en

¹⁴ https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/european-defence-fund-edf_en

La Bussola strategica 2022, formalmente approvata da tutti gli Stati dell'UE, comprende un ambizioso piano d'azione per rafforzare le politiche di sicurezza e difesa dell'UE entro il 2030. La bussola si basa sull'impegno degli Stati membri ad aumentare in modo sostanziale la spesa per la difesa al fine di ridurre le lacune critiche in termini di capacità militari e civili e di rafforzare la base industriale e tecnologica di difesa europea.¹⁵

Nel suo discorso sullo Stato dell'Unione del novembre 2021, la Presidente von der Leyen ha sottolineato l'importanza dell'Unione europea nell'ambito della difesa e il ruolo cruciale della politica di difesa dell'Unione europea, evidenziando in particolare la mancanza di interoperabilità degli armamenti nell'UE.¹⁶ Di conseguenza, si può prevedere che in futuro la Commissione svolgerà un ruolo di coordinamento più intenso nell'industria della difesa.

La tabella di marcia dell'UE per il settore della difesa e il relativo piano d'azione si basano su diverse azioni dell'UE per una base industriale europea comune, in particolare:

- Direttiva 2009/81/CE sugli appalti pubblici nell'industria della difesa - Uso limitato dell'articolo 296/346
- Direttiva 2009/43/CE sui trasferimenti intracomunitari
- Piano d'azione europeo per la difesa (2016), comprese le proposte sul Fondo europeo per la difesa.
- Direttiva sugli investimenti diretti esteri (IDE) 2019.
- Pacchetto Difesa 220215
 - Contributo della Commissione alla difesa europea
 - Tabella di marcia per le tecnologie di difesa
- Missione di EUCO 220311:
 - Comunicazione congiunta sulle lacune in termini di investimenti nell'industria della difesa 220518.

Nella comunicazione congiunta 220518 sulla "missione di Versailles" e il suo contesto, la Commissione, in coordinamento con l'Agenzia europea per la difesa, ha presentato a metà maggio un'analisi delle lacune negli investimenti per la difesa e ha proposto ulteriori iniziative necessarie per rafforzare la base industriale e tecnologica della difesa europea.

Le principali lacune prese in considerazione dalla Commissione sono:

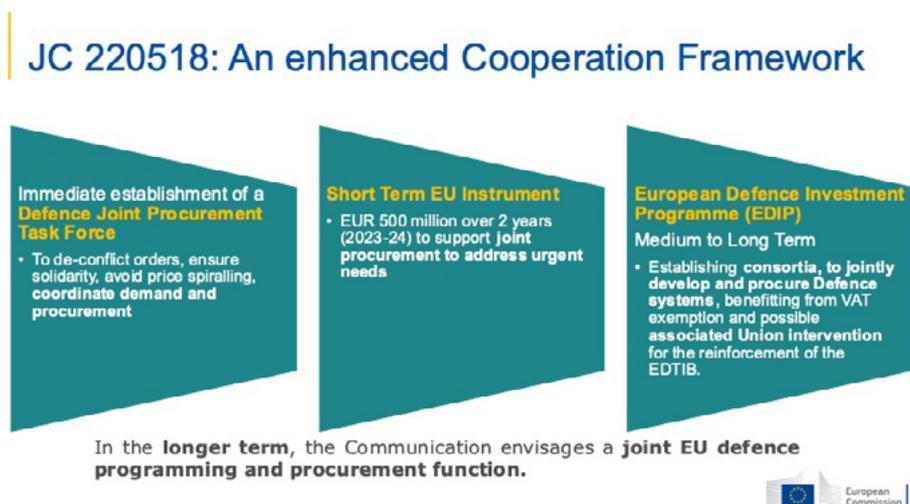
- Domanda frammentata: mancanza di investimenti cooperativi
- Frammentazione dell'offerta: settore strutturato lungo i confini nazionali.
- Dipendenza da equipaggiamenti e materie prime fondamentali per la difesa
- Nel periodo 2007-2016, oltre il 60% del budget europeo per gli acquisti nell'industria della difesa è stato speso per importazioni militari da paesi non UE.
- Il ritorno di uno scenario di guerra ad alta intensità richiede un aumento della produzione da parte dell'industria europea.¹⁷

¹⁵ https://www.eeas.europa.eu/eeas/strategic-compass-security-and-defence-1_en

¹⁶ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/speech_21_4701

¹⁷ Presentazione di Christina Wilen, EU actions for a joint European industrial base DG DEGIS, Bruxelles luglio 2022

Grafico 7: Quadro di cooperazione dell'UE



Fonte: Presentazione di Christina Wilen, DG DEFIS, Bruxelles luglio 2022

Riflettendo sull'attuale situazione politica ed economica, si possono prevedere diverse tendenze:

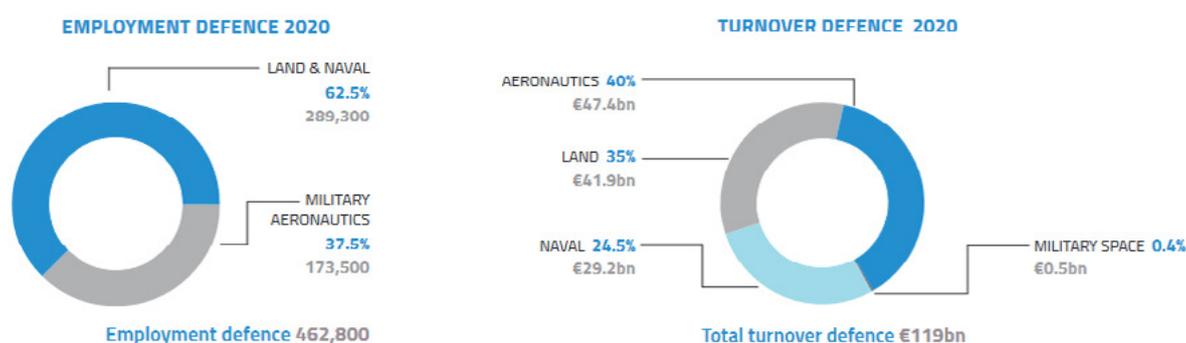
- crescente insicurezza sulla fine della guerra in Ucraina e sulle relazioni a lungo termine con la Russia,
- miglioramento della solidarietà e dell'unità all'interno della NATO e dell'UE,
- questioni aperte sulla strategia di difesa della NATO e sulla politica di sicurezza e difesa dell'UE,
- un'espansione della NATO grazie all'adesione di Finlandia e Svezia,
- una discussione più approfondita sulla futura richiesta di una politica di sicurezza e difesa dell'UE più indipendente,
- l'intensificazione del ruolo della Commissione europea nell'industria della difesa,
- un forte impulso alla tendenza, già osservabile in precedenza, ad aumentare la spesa militare tra gli Stati dell'UE,
- una sempre più marcata difficoltà al finanziamento della politica europea nell'industria della difesa a causa dell'elevato deficit di spesa durante la crisi legata alla pandemia e dei timori di una recessione economica,
- la continua incertezza sul ruolo futuro della Gran Bretagna dopo la Brexit, che può influenzare molti aspetti della difesa europea e dell'industria europea degli armamenti,
- le discussioni sulle priorità degli Stati Uniti in materia di difesa e sicurezza in Asia e in Europa.

II. Struttura dell'industria della difesa

1. Il settore della difesa europeo: una panoramica generale

L'AeroSpace and Defence Industries Association of Europe stima che l'industria europea della difesa abbia generato un fatturato di 119 miliardi di EUR nel 2020. Di questo totale, 95,6 miliardi di EUR provengono da aziende situate in sei Paesi (Francia, Germania, Italia, Spagna, Svezia e Regno Unito). Secondo i dati dell'ASD, il numero di posti di lavoro nell'industria europea della difesa è aumentato di 22.000 unità rispetto al 2019 e ha superato le 462.000 unità.

Grafico 8: Distribuzione delle dimensioni e del fatturato dell'industria della difesa¹⁸



Le esportazioni militari rappresentano una quota significativa del fatturato totale e sono importanti per l'industria perché i mercati nazionali sono troppo limitati per raggiungere i volumi di produzione necessari per una produzione efficiente.

Le principali aziende europee attive nell'industria della difesa, come BAE Systems, Airbus, Leonardo e Thales, sono in realtà operatori globali piuttosto che nazionali o europei. Ma se si confronta il fatturato delle vendite di armi a livello mondiale, è chiaro che le aziende statunitensi sono dominanti. L'azienda americana Lockheed Martin Corp., il più grande produttore nell'industria della difesa a livello globale, ha registrato un fatturato dalla vendita di armi nel 2020 (58 miliardi di USD), pari a due volte e mezzo di quello della più grande azienda europea, BAE Systems. Le cinque maggiori aziende statunitensi hanno dichiarato vendite di armi pari a tre volte tanto (183 miliardi di USD) rispetto alle cinque maggiori aziende europee (61 miliardi di USD) e più di tutte le aziende dell'UE tra le prime 100.¹⁹ Queste cifre relative al fatturato indicano che le principali aziende statunitensi operano su una scala molto più ampia rispetto alle aziende europee. Questa posizione dominante è persino aumentata negli ultimi due decenni.

Prendendo in considerazione le 100 principali aziende dell'industria della difesa, 25 sono situate in Europa e ben 41 negli Stati Uniti. Seguono nell'elenco nove aziende russe e cinque cinesi. Anche le aziende cinesi sono relativamente grandi. Tutte e cinque le aziende cinesi sono tra le prime 20. I centri industriali della difesa in Europa sono fortemente concentrati in tre Paesi, piuttosto che dispersi in tutto il continente: Regno Unito (sette aziende), Francia (cinque) e Germania (quattro). Le iniziative, le norme e i regolamenti dell'UE hanno avuto un ruolo limitato nella formazione del panorama industriale della difesa.

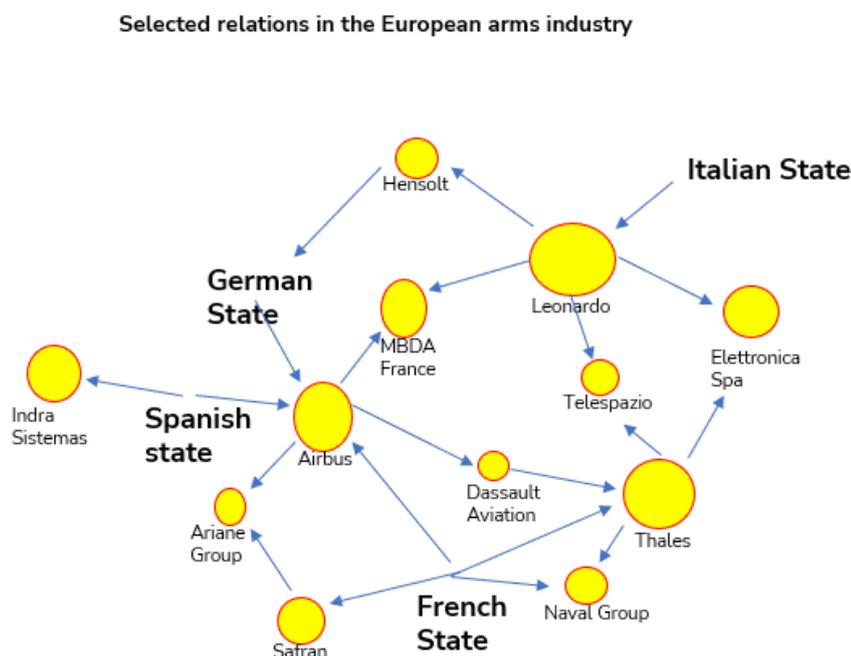
¹⁸ ASD_Facts&Figures_2021_.pdf (asd-europe.org) p.5

¹⁹ Tutti i dati si basano sulla Top 100 SIPRI dei produttori di armi. <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>

Modelli di cooperazione sono stati applicati a livello nazionale, sia all'interno che all'esterno dell'UE. Il fatturato delle 25 maggiori aziende europee ha raggiunto quasi 110 miliardi di USD, pari a circa 100 miliardi di EUR. Non sono disponibili dati precisi sull'occupazione nel settore della difesa. Si stima che circa 500.000 persone siano direttamente impiegate nella produzione, con un'alta concentrazione nel Regno Unito, in Francia e in Germania.

Gli Stati europei hanno ancora un ruolo importante nello sviluppo di una base industriale europea della difesa. Sono azionisti diretti di diverse grandi aziende.

Grafico 9: Rete dell'industria europea della difesa²⁰



Più della metà di queste aziende europee dipende per oltre il 50% (alcune sfiorano il 100%) dalla vendita di armi. Alcune aziende perseguono una strategia di specializzazione totale, o in larga misura, nella produzione per la difesa (come BAE Systems, specializzata in una diversificazione dei prodotti per la difesa, MBDA nei missili, Naval Group e Navantia nei sistemi navali e Rheinmetall e Nexter nei sistemi terrestri).

Altre aziende, soprattutto quelle più grandi, forniscono più prodotti commerciali che per la difesa (come Airbus con le sue divisioni aerospaziali commerciali, Thales nelle comunicazioni e nella navigazione, Thyssen nella tecnologia automobilistica e una piccola quota di prodotti per la difesa).

²⁰ <https://www.investigate-europe.eu/en/2022/money-for-eu-defence-development-went-to-a-small-group-of-arms-producers/>

Tabella 4: Le aziende europee della difesa nella Top 100 di SIPRI (2020)

| Classifica | Azienda | Paese | Vendite di armi | Vendite di armi in % delle vendite totali |
|------------|-----------------------------|---------------|-----------------|---|
| 6 | BAE Systems | Regno Unito | 24020 | 97 |
| 11 | Airbus | Trans-europeo | 11990 | 21 |
| 13 | Leonardo | Italia | 11160 | 73 |
| 14 | Thales | Francia | 9050 | 47 |
| 22 | Rolls-Royce | Regno Unito | 4870 | 32 |
| 25 | Safran | Francia | 4510 | 24 |
| 27 | Rheinmetall | Germania | 4240 | 63 |
| 30 | MBDA | Trans-europeo | 4050 | 99 |
| 31 | Naval Group | Francia | 3750 | 99 |
| 32 | Dassault Aviation Group | Francia | 3720 | 59 |
| 36 | Saab | Svezia | 3390 | 88 |
| 39 | Babcock International Group | Regno Unito | 3180 | 56 |
| 47 | Fincantieri | Italia | 2660 | 40 |
| 48 | CEA | Francia | 2520 | 44 |
| 55 | ThyssenKrupp | Germania | 1990 | 4,9 |
| 62 | Serco Group | Regno Unito | 1730 | 32 |
| 68 | PGZ | Polonia | 1490 | 90 |
| 69 | Melrose Industries | Regno Unito | 1470 | 13 |
| 70 | Krauss-Maffei Wegmann | Germania | 1410 | 95 |
| 78 | Hensoldt | Germania | 1270 | 92 |
| 80 | QinetiQ | Regno Unito | 1240 | 76 |
| 83 | Nexter | Francia | 1190 | 95 |
| 84 | Navantia | Spagna | 1180 | 95 |
| 95 | Meggitt | Regno Unito | 980 | 46 |
| 100 | Kongsberg Gruppen | Norvegia | 900 | 33 |

Tabella 5: Distribuzione delle principali aziende in Europa

| Paese | Numero di aziende nella Top 100 di SIPRI |
|---------------|--|
| Regno Unito | 7 |
| Francia | 6 |
| Germania | 4 |
| Trans-europeo | 2 |
| Italia | 2 |
| Svezia | 1 |
| Polonia | 1 |
| Spagna | 1 |
| Norvegia | 1 |
| Totale | 25 |

Riflettendo sull'attuale situazione industriale ed economica dei produttori europei di difesa, si possono prevedere diverse tendenze:

- una politica di sicurezza e difesa orientata alle singole nazioni in Europa non è un'opzione realistica, ma la cooperazione dell'UE rimane un processo lento e laborioso;
- l'ancora di salvezza dei produttori di sistemi di difesa dell'UE è il mercato globale;
- le aziende statunitensi dominano la produzione globale dell'industria della difesa e sono molto più grandi dei produttori dell'UE;
- ma l'apparente insicurezza delle catene di approvvigionamento mette in dubbio la sostenibilità di un ulteriore aumento della globalizzazione;
- i produttori tradizionali di difesa stanno perdendo terreno a favore dei nuovi arrivati a causa dell'importanza delle tecnologie commerciali avanzate;
- i confini tra tecnologie commerciali e di difesa, nonché tra produttori tradizionali di difesa e produttori commerciali, stanno diventando sempre più labili;
- i requisiti tecnologici aumentano i costi, l'aumento dei prezzi porta a una riduzione dei cicli di produzione e la riduzione dei cicli di produzione porta al sottoutilizzo delle capacità o alla dipendenza dalle esportazioni;
- le aziende dell'UE sono fortemente concentrate in tre Paesi: Regno Unito, Francia e Germania, i Paesi con i più alti bilanci per la difesa in Europa.

2. Analisi dei principali settori dell'industria

2.1. Settore navale

La cantieristica navale ha una lunga tradizione in molti Paesi europei. Negli ultimi cinquant'anni, gran parte della costruzione di navi civili è stata progressivamente trasferita in Paesi come la Corea del Sud e il Giappone. I cantieri navali europei si sono concentrati su settori specifici come i traghetti, gli yacht, le grandi navi da crociera e la costruzione di navi militari.²¹

La costruzione di navi militari è diventata l'attività principale per molti cantieri navali in Europa. Le 11 aziende europee qui indicate sono attualmente le più importanti: Babcock, BAE Systems, Chantiers de l'Atlantique, Damen Shipyard Group, Naval Group, Fincantieri, Navantia, Naviris, Saab Kockums, ThyssenKrupp Marine Systems (TKMS), NavalVessels Lürssen (NVL) e Prinvest (cantieri navali).

Grafico 10: Cantieri navali in Europa²²



Diverse aziende più piccole sono specializzate nell'assistenza e nella manutenzione. I centri regionali per la produzione di nuove fregate, corvette, sottomarini e portaerei si trovano in Francia, Gran Bretagna, Italia, Spagna e Germania. In una certa misura, esistono anche centri in Svezia, Paesi Bassi e Norvegia, da un lato, e in Polonia e Grecia, dall'altro.

²¹ Per le seguenti panoramiche sui diversi comparti dell'industria della difesa, si veda anche lo studio di Valerio Briani, Alessandro Marrone, Christian Mölling, Tomas Valasek per il Parlamento europeo. Direzione generale delle Politiche esterne (2013), The Development of a European Defence Technological and Industrial Base (EDTIB), Bruxelles.

²² wmp consult, dati provenienti dai siti Web delle aziende, non tutti i cantieri navali sono presentati qui.

Tabella 6: Cantieri navali militari

| | Country | SIPRI Liste Top 100 | Marine (TSD.Euro) 2021 | Share total turnover (%) 2021 | Military employment Marine | Total employment | Total Turnover (TSD Euro) |
|--|---------|---------------------|------------------------|-------------------------------|----------------------------|------------------|---------------------------|
| Babcock ¹ | UK | 39 | 1.474.000 | 30% | 9.000 | 30.000 | 4.915.000 |
| BAE Systems ² | UK | 6 | 4.014.000 | 16% | 18.200 | 90.500 | 25.382.000 |
| Chantiers de l'Atlantique ³ | FR | n.a. | 134.000 | 40% | 1.300 | 3.352 | 1.788.000 |
| Damen ⁴ | NLD | n.a. | 900.000 | 50% | 6.000 | 12.000 | 1.800.000 |
| Lürssen Group ⁵ | GER | n.a. | 543.500 | 50% | 1.400 | 2.800 | 1.087.000 |
| Naval Group ⁶ | FR | 31 | 4.100.000 | 100% | 17.373 | 17.373 | 4.100.000 |
| Fincantieri ⁷ | IT | 47 | 2.715.000 | 46% | 8.000 | 20.000 | 6.900.000 |
| Navantia ⁸ | SPAIN | 84 | 867.000 | 80% | 3.000 | 3.800 | 1.088.000 |
| Naviris ⁹ | IT,FR | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. |
| SAAB Kockums AB ¹⁰ | SWEDEN | 36 | 286.020 | 9% | 1.600 | 18.000 | 3.718.000 |
| Tyssen Krupp Marine Systems (TKMS) ¹¹ | GER | 55 | 2.022.000 | 6% | 6.000 | 101.000 | 34.000.000 |

1) Annual & Financial Report, Deadline 31.03.2021

2) Annual Report 2021 BAE Systems plc

3) 40% Estimate from total turnover, Website

4) 50 % Estimate from total turnover, Website

5) 50 % Estimate from total turnover, Bundesregister 2021

6) Financial Report 2021 Naval Group

7) 46 % of the turnover of shipbuilding 5.903.000 TSD €

8) Annual Report 2020, Madrid

9) no figures available

10) Annual & Sustainability Report 2021 SAAB

11) Annual Report 2021 ThyssenKrupp, employment figures for tkMS and Atlas Electronics

Il settore europeo è molto più piccolo rispetto al mercato statunitense, cinque volte più grande e centro dell'industria navale mondiale. Le aziende europee del settore navale sono meno estese e più disperse rispetto ai concorrenti globali con sede negli Stati Uniti.

Tuttavia, la competitività delle aziende europee sul mercato mondiale è elevata. Le esportazioni di armi svolgono un ruolo significativo e in molte aziende la quota di esportazione supera il 50% del fatturato. Soprattutto i cantieri navali di Germania, Francia e Italia registrano ottimi risultati nella vendita di fregate e sottomarini ad altri Paesi. I grandi accordi di esportazione sono sempre inseriti in un pacchetto complesso che comprende accordi di compensazione (contenuto locale) e trasferimenti di tecnologia.

I cantieri navali europei producono una grande varietà di tipi di navi militari, tra cui pattugliatori, corvette, fregate, navi posamine, navi ausiliarie e portaerei. Inoltre, esiste una lunga tradizione industriale nella produzione di sottomarini. I sottomarini a propulsione nucleare sono costruiti solo in Francia (Naval Group) e nel Regno Unito (BAE).

Naval Group, così come Navantia e Fincantieri, hanno la capacità di costruire portaerei convenzionali.

Gráfico 11: I principali costruttori navali e il loro portafoglio di prodotti

Fonte: AgS-Monitoring Shipbuilding (2021)

| Azienda | Paese | Sotto-marini | Pattuglia-tori | Corvette | Fregate | Navi posamine | Portaerei | Supporto navale |
|-------------------------------------|-----------------|--------------|----------------|----------|---------|---------------|-----------|-----------------|
| Babcock | UK | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| BAE Systems | UK | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Chantiers de l'Atlantique | Francia | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Damen | Paesi Bassi | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Lürssen | Germania | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Naval Group | Francia | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Fincantieri | Italia | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Navantia | Spagna | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Naviris | Italia, Francia | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| SAAB Kockums AB | Svezia | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Thyssen-Krupp Marine Systems (TKMS) | Germania | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Remontowa Shipbuilding | Polonia | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● |

La produzione di sottomarini è un'attività legata alla cantieristica militare. Circa il 34% degli investimenti nella nuova costruzione di piattaforme navali in Europa sarà destinato ai sottomarini. Europa: 60 mld di USD nei prossimi due decenni. Il 75% di questi investimenti sarà effettuato da Regno Unito e Francia.

Tabella 7: Capacità di costruzione di sottomarini in Europa²³

| Country | Preferred builder | Sub Acquisition Cost as % of Country's Total Naval Platform Cost (2020-2040) |
|-------------|----------------------|--|
| France | Naval Group | 65 |
| UK | BAE Systems | 59 |
| Germany | TKMS | 7,5 |
| Norway | TKMS/Kongsberg | 82 |
| Sweden | SAAB | 53 |
| Netherlands | SAAB/Damen | 23 |
| Poland | tbc | 18 |
| Italy | Fincantieri | 14 |
| Spain | Navantia/Naval Group | 20 |
| Romania | tbc | 35 |

La maggior parte delle aziende del settore si concentra sulle navi da combattimento e non è attiva in altri settori della difesa. È il caso di Naval Group in Francia, Babcock nel Regno Unito, Fincantieri in Italia, TKMS in Germania e Navantia in Spagna. Tra le aziende più grandi, BAE è l'unica che opera anche in altri settori correlati. Pertanto, le aziende sono fortemente dipendenti dai contratti militari e di difesa. Confrontando i principali cantieri navali in Europa, si può affermare che soprattutto i cantieri a conduzione familiare hanno un portafoglio prodotti diversificato e sono attivi sia nel settore navale che in quello mercantile. Pertanto, la loro dipendenza dai contratti navali è significativamente inferiore a quella degli altri cantieri navali sopra citati.

La quota del fatturato del settore navale destinata alla produzione dello scafo e della nave rappresenta solo una parte molto piccola di una nave militare. Ad esempio, lo scafo rappresenta solo il 20% circa del costo totale di una fregata. Il sistema di combattimento (elettronica, radar, navigazione e sistemi d'arma) rappresenta il 60%-70% dei costi totali. Il cantiere navale è l'appaltatore principale e l'integratore del sistema che deve organizzare un gran numero di subappaltatori in una rete diversificata.

L'alta percentuale di parti fornite significa che ci sono diversi importanti fornitori Tier 1 nella cantieristica militare, come Thales, Raytheon e Atlas Electronics che equipaggiano le navi con elettronica e servizi di integrazione. Altre aziende, come Rolls Royce e MTU, producono motori per le navi militari. Da un punto di vista occupazionale, l'occupazione diretta nei cantieri militari genera un numero di posti di lavoro da 3 a 4 volte maggiore nelle industrie di fornitura.

Negli ultimi decenni ci sono stati diversi tentativi di raggiungere una maggiore cooperazione e consolidamento nella cantieristica militare europea. L'impressione generale è che il consolidamento nel settore navale sia meno avanzato rispetto ad altri segmenti dell'industria della difesa in Europa. Tuttavia, nell'ultimo decennio si è verificato un consolidamento che ha ridotto a 11 il numero di 17 grandi aziende con capacità di costruzione di navi militari.

Questo consolidamento è avvenuto principalmente a livello nazionale. Nel Regno Unito, ad esempio, i costruttori navali VT e Babcock si sono fusi e Babcock ha acquisito i cantieri di Devonport. Per le nuove portaerei britanniche, tutti i cantieri e i fornitori rimanenti sono stati consolidati in un'alleanza nazionale.

In Francia, Thales e Naval Group sono stati ristrutturati. Naval Group ha rilevato le attività navali nazionali di Thales. Thales, DCNS e Finmeccanica hanno joint venture sulle attività belliche sottomarine. Inoltre, il francese Naval Group e l'italiana Fincantieri hanno creato la joint venture paritetica NAVIRIS come parte di un accordo governativo franco-italiano.

Le principali attività di Naviris riguardano progetti di acquisizione per l'esportazione e alcuni progetti nell'ambito dei programmi franco-italiani, come il mantenimento delle condizioni operative delle quattro fregate Horizon per la difesa aerea e progetti di R&T come le fregate leggere European Patrol Corvette entro il 2030.

In Germania, tutti e tre i cantieri navali (TKMS, Lürssen e German Naval Yards) sono coinvolti in programmi comuni e stanno discutendo di cooperazione. TKMS e Lürssen in Germania sono stati costretti a collaborare per la corvetta modello 130 e la fregata modello 125.

Recentemente, Lürssen ha annunciato di voler avviare una cooperazione permanente nella costruzione di navi militari con German Naval Yards Kiel. Le precedenti attività nella costruzione di navi militari e governative di superficie potrebbero essere incorporate in futuro in una società comune sotto la guida del Gruppo Lürssen di Brema.

ThyssenKrupp sta attualmente esplorando diverse opzioni strategiche per la sua unità navale da guerra, che vanno dalla combinazione con l'italiana Fincantieri alla creazione di un "campione nazionale" (ovvero un'azienda scelta dallo Stato per diventare il produttore o il fornitore dominante nel mercato nazionale) con le altre aziende tedesche. In generale, TKMS mira a consolidare l'industria cantieristica in Germania e in Europa e vuole assumere un ruolo di primo piano. Inizialmente, potrebbe essere costituito un campione tedesco con Lürssen o German Naval Yards, ad esempio. L'annuncio ha avuto luogo alla luce del fatto che TKMS ha acquisito uno storico numero elevato di ordini fino al 2030.

Sullo sfondo della guerra in Ucraina e in vista dell'annunciato fondo speciale di 100 miliardi di EUR per l'espansione della Bundeswehr, TKMS dovrà costruire capacità aggiuntive e l'azienda ha annunciato che rileverà parti dei cantieri navali MV insolventi nel Meclemburgo-Pomerania occidentale.

A livello europeo, esiste un gran numero di progetti di cooperazione che consistono in programmi binazionali nell'UE, come le fregate Horizon e FREMM, e consorzi transatlantici. Esiste la Forza marittima europea, "una forza marittima multinazionale non permanente e pre-strutturata", e il Gruppo tattico anfibio italo-spagnolo.

Si è sviluppata anche la cooperazione e l'integrazione delle capacità a livello bilaterale e multilaterale, compresi i regimi di consapevolezza del dominio marittimo, come

- la cooperazione di sorveglianza Finlandia-Svezia, la cooperazione di sorveglianza marittima del Mar Baltico, il progetto di sorveglianza marittima dell'Agenzia europea per la difesa, in corso da tempo;
- accordi navali come la Joint Expeditionary Force guidata dal Regno Unito, il Task Group navale svedese-finlandese, l'integrazione navale belga-olandese BeNeSam, ecc.

Tre programmi di armamento multinazionali sono stati coordinati e gestiti dall'Organizzazione congiunta per la cooperazione in materia di armamenti (OCCAR), tra cui tre programmi navali

- Programma Fregate Europee Multi Missione - FREMM;
- Logistic Support Ship - LSS;
- Programma Pattugliatore Polivalente d'Altura - PPA.

Inoltre, l'EDA gestisce 123 programmi e progetti ad hoc di R&T e capacità, oltre a circa 240 altre attività.

Conclusioni

La pressione per il consolidamento delle capacità di costruzione navale militare a livello europeo ha caratterizzato le discussioni dell'ultimo decennio. Inoltre, la pressione è destinata ad aumentare di fronte alle fasi di consolidamento della cantieristica in Corea del Sud, Giappone e Cina. L'attuazione è ripetutamente fallita a causa degli interessi nazionali, soprattutto in Francia e Germania. La situazione è in parte cambiata negli ultimi due anni: innanzitutto, la Brexit ha complicato la cooperazione tra le aziende dell'UE e del Regno Unito, oltre che tra i governi. Inoltre, di recente, la guerra in Ucraina ha aggiunto volumi elevati dal punto di vista della domanda.

La constatazione generale è che il settore ha una capacità in eccesso e un numero elevato di piccole aziende, pertanto non è possibile sfruttare le economie di scala. Tuttavia, in passato gli Stati membri dell'UE hanno sostenuto le loro industrie navali affinché rimanessero indipendenti. Tutte le opzioni per un settore più consolidato in Europa dipenderanno dalle decisioni politiche. In Francia e in Italia, una parte sostanziale del consorzio guidato da Naval Group, Navantia e Fincantieri è di proprietà dei rispettivi governi.

L'Europa deve affrontare ancora molte sfide politiche: i governi devono formulare politiche di sicurezza e di difesa che indichino chiaramente il loro livello di ambizione in materia di strategie militari. Le strategie navali devono essere collegate ai corrispondenti programmi di modernizzazione e di approvvigionamento. Il consolidamento e gli sviluppi futuri possono essere supportati dalle dinamiche della FED e della PESCO, dell'EDIPD e di Horizon Europe. È necessario anticipare e integrare nei progetti PESCO i futuri programmi e le priorità di cooperazione, ad esempio attraverso i MOD.

2.2 Il settore aerospaziale

LL'Europa ha un'industria aeronautica civile e militare forte e competitiva, con oltre 462.000 dipendenti e un fatturato totale di 146,7 miliardi di EUR (ASD 2021). I mercati della difesa hanno una quota del 40% del fatturato totale, con 173.500 posti di lavoro che dipendono dalla spesa militare. L'industria aeronautica militare in Europa produce un'ampia gamma di sistemi aerei con e senza equipaggio, tra cui aerei da combattimento, droni, aerei da trasporto ed elicotteri.

Esistono cinque prime contractor che integrano e offrono sistemi e servizi completi (Airbus, BAE Systems, Leonardo, Dassault e Saab) e un numero maggiore di fornitori Tier 1 e Tier 2 che producono motori, radar, strutture aeronautiche, elettronica, software e componenti meccanici.

Gran parte dell'industria è concentrata nel Regno Unito, in Francia, Germania, Italia, Svezia e Spagna. Lo sviluppo e la proprietà parziale dell'industria sono ancora fortemente influenzati dalla politica industriale nazionale e dalla proprietà statale (in Francia, Spagna, Svezia, Italia e in parte anche in Germania). Il settore aeronautico comprende diversi sottosettori per aerei ad ala fissa, elicotteri, missili, sistemi aerospaziali e motori.

Tabella 8: Le principali aziende aerospaziali

| Company | Country | SIPRI Ranking Top 100 | Defense News Top 100 | Turnover Mil. aerospace (TEuro) 2021 | Share total turnover (%) 2021 | Military employment aerospace | Total employment | Total Turnover (TEuro) | |
|---|---------|-----------------------------|----------------------------|--|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------------|---------------------------|------------|
| BAE Systems ¹ | UK | | 6 | 7 | 9.911.000 | 39 | 29.700 | 90.500 | 25.382.000 |
| Cobham ² | UK | n.a. | n.a. | | 700.000 | 30 | 2.500 | 8.000 | 2.540.000 |
| Diehl ³ | GER | n.a. | n.a. | | 285.000 | 9 | 1.300 | 16.866 | 2.979.000 |
| Indra ⁴ | Spain | n.a. | | 100 | 636.000 | 19 | 8.000 | 52.000 | 3.390.000 |
| Leonardo (former Finmeccanica) ⁵ | IT | | 13 | 13 | 7.800.000 | 55 | 8.000 | 50.413 | 14.135.000 |
| Safran ⁶ | FR | | 25 | 28 | 6.325 | 42 | 25.000 | 76.765 | 15.257.000 |
| Saab ⁷ | Sweden | | 36 | 36 | 1.164.000 | 31 | 5.000 | 18.000 | 3.718.000 |
| Airbus ⁸ | EU | | 13 | 12 | 10.186.000 | 19 | 24.034 | 126.495 | 52.149.000 |
| Thales ⁹ | FR | | 14 | 16 | 2.950.000 | 40 | 20.000 | 83.000 | 16.200.000 |
| Melrose ¹⁰ | UK | | 69 | 62 | 2.989.000 | 28 | 4.200 | 15.000 | 8.816.000 |
| MTU ¹¹ | GER | | n.a. | | 1.200.000 | 25 | 2.500 | 10.508 | 4.188.000 |
| RollsRoyce ¹² | UK | | 22 | 25 | 2.000.000 | 24 | 6.600 | 44.000 | 12.920.000 |
| Dassault Group ¹³ | FR | | 32 | 34 | 5.281 | 50 | 6.000 | 12.371 | 7.200.000 |
| Meggit ¹⁴ | UK | | 95 | 78 | 728.000 | 50 | 4.500 | 9.000 | 1.749.000 |
| MBDA ¹⁵ | GER | | 30 | n.a. | 3.200.000 | 100 | 11.000 | 11.000 | 3.200.000 |
| Patria ¹⁶ | FIN | n.a. | n.a. | | 190.000 | 30 | 1.300 | 3.000 | 547.000 |
| Total | | | | | 43.950.606 | | 159.634 | | |

1) Annual Report 2021BAE Systems plc

2.) Cobham Group Limited Annual report/ financial statements for the year ended 31. December 2021. Before sale of aerial refuelling business to Eaton according to Annual Report

4) Indra Investors Presentation

5) Leonardo Annual Report 2021

6) JFY 2021 RESULTS February 24, 2022 All numbers for Aircraft Equipment, defence and Aerosystems (including civilian activities, but without Aerospace propulsion, which also has military business)

7) Saab Annual & Sustainability Report 2021

8) Airbus FY Results 2021: Sales for Defence and Space 2021 according to annual report, but excluding military part Helicopter

9)Thales 2021 Universal Registration Document including the Annual Financial Report. Total turnover Aerospace 2021 4.4 Mrd. €, thereof 65% estimate military share

10) Melrose Industries PLC Data according to Annual Presentation 2021 for Aerospace Sector

11) MTU AERO ENGINES AG Geschäftsbericht 2021

12) Annual Report 2021 Rolls- Royce Holdings PLC. Total turnover defense 2021: 2.854 bil €, thereof 50% airt systems

13) Annual Report 2021 Dassault Aviation

14) Annual Reports & Accounts 2021 Meggit

15) Annual Performance Summary Fiscal Year 2020

16) Annual Report Annual Review 2021 Patria

Si stima che quasi 160.000 persone siano direttamente impiegate dalle principali aziende di questo settore militare. Molte aziende servono sia il mercato commerciale che quello militare. In media, la dipendenza dalla difesa è compresa tra il 40% e il 50% del fatturato totale. Solo Saab e BAE si concentrano esclusivamente sui velivoli militari. Inoltre, vi sono alcune aziende specializzate con una quota elevata di fatturato militare, come Cobham (Regno Unito), produttore di apparecchiature elettroniche e di comunicazione, e MBDA (Germania), produttore di missili.

L'industria aeronautica europea ha fatto molta strada nell'integrazione e nei programmi di difesa collaborativi. Esiste un'ampia rete di cooperazione tra aziende e joint venture, frutto di processi di consolidamento sostenuti dagli Stati (ad esempio, la creazione dell'ex EADS, ora Airbus).

Soprattutto nel settore aeronautico, i governi nazionali hanno riconosciuto che lo sviluppo e la produzione di moderni sistemi d'arma sono troppo costosi per essere gestiti dai singoli Paesi. Pertanto, i governi hanno spinto per la condivisione dei costi di sviluppo e produzione e le aziende hanno adattato le loro strategie di conseguenza.

Quindi, i programmi di armamento congiunti sono diventati una pratica comune in Europa e quasi tutti i progetti di acquisto di aerei militari sono iniziative congiunte di diversi Stati europei. Tali programmi di approvvigionamento sono stati l'aereo JAGUAR UK-FR, i jet Tornado, i jet Typhoon/Eurofighter, l'A400M e altri, di solito con la partecipazione di Regno Unito, Germania e Spagna.

MBDA è, insieme ad Airbus, un esempio di grande fusione transnazionale nell'industria aeronautica europea. È stata creata nel dicembre 2001 e ha riunito ex concorrenti di diversi Paesi europei. Al momento della fusione, il contesto del mercato europeo nel settore missilistico sembrava incoraggiare una maggiore cooperazione per una serie di ragioni. Il panorama delle aziende era molto frammentato. La concorrenza internazionale era aumentata da parte di operatori già affermati, soprattutto statunitensi (Raytheon e Lockheed Martin), di altri operatori europei (Thales, Diehl e Saab) e di aziende provenienti da altre parti del mondo (Russia ed economie di mercato emergenti).

Allo stesso tempo, l'internazionalizzazione e le esportazioni erano diventate sempre più importanti alla luce della debolezza della domanda interna. Infine, le nuove tecnologie richiedevano maggiori investimenti in R&S e, allo stesso tempo, le aziende dovevano finanziare sempre più progetti con il proprio bilancio. Di conseguenza, il settore missilistico sembrava essere un candidato adatto per una grande fusione transnazionale nel settore della difesa europeo. Il sostegno politico di Londra e Parigi aveva infine portato ai trattati di Lancaster House del 2010 e ai primi progetti missilistici congiunti cofinanziati da entrambi i Paesi (ANL/FASGW nel 2008 e FCASW nel 2017).

Grafico 12: Formazione di MBDA²⁴



Dopo la fase di consolidamento successiva alla fusione, l'azienda è ora affermata e competitiva con un fatturato di 3,2 miliardi di EUR e 11.000 dipendenti.

Tuttavia, altre iniziative di fusione e cooperazioni più libere sono fallite. La più importante è stata il tentativo dell'ex amministratore delegato di EADS, Thomas Enders, di fondere EADS e BAE nel 2012. Da un punto di vista industriale e tecnico, l'idea di un unico programma europeo per i sistemi di combattimento con e senza equipaggio è molto convincente. Gli effetti sinergici e la riduzione dei costi di approvvigionamento sono possibili, ma la discussione sul prossimo Future Combat Air System (FCAS) dimostra che la strada da percorrere è ancora lunga. A quanto pare, non tutti i governi dei Paesi interessati erano convinti o temevano di perdere il controllo della tecnologia, per cui hanno posto il veto alla fusione proposta.

Programmi importanti

FCAS

Esistono ancora due iniziative in competizione per la prossima generazione di aerei da combattimento: Tempest e Future Combat Air System (FCAS). Il progetto Tempest comprende BAE Systems, Rolls-Royce, MBDA e il ramo britannico del gruppo italiano di difesa Leonardo. Ha un budget di 2,4 miliardi di EUR, autorizzato dal governo britannico fino al 2025, e 1 miliardo di EUR dalle aziende per lo stesso periodo. Tempest prevede di sostituire il jet Eurofighter Typhoon a partire dal 2040.

²⁴ <https://www.mbd-systems.com/about-us/history/>

Allo stesso tempo, Francia, Germania e Spagna stanno lavorando al progetto FCAS per sostituire i Rafale francesi e gli Eurofighter tedeschi e spagnoli. La seconda fase del FCAS costerà complessivamente 3,6 miliardi di EUR. È ancora aperta la questione se i due programmi possano fondersi in futuro.

All'inizio del 2022, la Germania ha deciso di acquistare 35 caccia statunitensi F-35 per sostituire i suoi vecchi Tornado. La Germania ha dichiarato che questa decisione non influenzerà lo sviluppo dell'FCAS, il caccia della collaborazione franco-tedesca che dovrebbe essere pronto negli anni 2040 o addirittura 2050.

Drone europeo

Un secondo programma importante per l'industria è l'Eurodrone, un progetto da 7,1 miliardi di EUR realizzato da un consorzio composto da Francia, Germania, Italia e Spagna e dalle aziende Airbus Defence and Space, Dassault Aviation e Leonardo. Le prime consegne dell'UAV (veicolo aereo senza pilota) sono previste per il 2029.

Conclusioni

Le ambizioni dell'Unione Europea in materia di difesa-aerospaziale sono chiare, ma la frammentazione industriale e gli imperativi nazionali contrastanti continuano a complicare tutte le decisioni. L'industria europea della difesa è molto più grande dei cinque integratori di sistema. Dipende fortemente dai futuri programmi di approvvigionamento europei. In particolare, esiste un problema generazionale per gli aerei da combattimento, perché i programmi attuali non sono abbastanza avanzati da sostituire in tempo le generazioni di jet da combattimento ormai obsolete.

Questo vale anche per altri programmi oltre ai jet da combattimento. La produzione del velivolo da trasporto Airbus A400M terminerà ben prima della fine del decennio. Inoltre, stanno per terminare anche i principali programmi di produzione di elicotteri militari europei. Mentre questi programmi vengono terminati, rimane poco chiaro come le capacità esistenti dell'industria possano essere utilizzate.

Le prospettive dell'industria aeronautica europea dipendono fortemente da nuovi programmi di approvvigionamento congiunto, nonché da società di successo e persino da nuove iniziative di consolidamento. Va da sé che i produttori europei non possano mantenere le capacità di ricerca e produzione esistenti su base puramente nazionale. Le spese necessarie sono troppo elevate per qualsiasi governo nazionale e il mercato interno è troppo limitato. Anche con la spesa per la difesa attualmente annunciata alla luce della guerra in Ucraina, questi aspetti non sono cambiati.

2.3 Sistemi terrestri: Principali aziende europee

Le forze armate terrestri sono tradizionalmente un pilastro importante della politica di difesa in tutti gli Stati europei della NATO. Pertanto, la base industriale militare per la produzione e la manutenzione degli equipaggiamenti esiste in molti Stati europei. Esistono circa 10 aziende importanti nel settore degli armamenti terrestri. Sei di queste aziende sono elencate tra le prime 100 aziende di difesa del SIPRI. Ci sono strutture e siti di manutenzione più piccoli in molti Paesi dell'UE. Tuttavia, i principali siti di produzione e le sedi centrali delle aziende si trovano nel Regno Unito, in Germania, Francia, Italia e Finlandia.

I produttori più importanti di sistemi d'arma pesanti come carri armati, artiglieria e veicoli blindati sono BAE Systems, Rheinmetall, KNDS (KMW e Nexter) e Leonardo. Va ricordato che anche l'azienda statunitense General Dynamics ha siti di produzione in Europa. Inoltre, aziende come la finlandese Patria oppure Thales e Diehl sono fornitori di sistemi d'arma e munizioni per le forze terrestri.

Tabella 9: Principali aziende di sistemi terrestri

| Company | Country | SIPRI Ranking Top 100 | Turnover Land sector 2020 | Turnover Land sector (Euro) 2021 | Share total turnover (%) 2021 | Military employment land sector | Total employment | Total Turnover (Euro) |
|--------------------------------------|---------|-----------------------|---------------------------|----------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|------------------|-----------------------|
| BAE Systems ¹ | UK | 6 | 3.445.000 | 3.720.000 | 16 | 14.500 | 90.500 | 23.251.000 |
| Chemring Group ² | UK | not listed | 315.640 | 291.000 | 62 | 1.550 | 2.500 | 463.700 |
| Diehl Defence ³ | GE | not listed | 571.000 | n.a. | 19 | 2.797 | 16.866 | 2.979.000 |
| General Dynamics Europe ⁴ | US | 5 | | 900.000 | 100 | 2.500 | 100.000 | 36.506.700 |
| Leonardo ⁵ | IT | 13 | 6.500.000 | 6.944.000 | 50 | 25.000 | 49.882 | 13.400.000 |
| KMW/ Nexter ⁶ | GE/FR | 70 | 2.400.000 | 2.400.000 | 100 | 8.270 | 8.270 | 2.400.000 |
| Patria ⁷ | FIN | not listed | | 284.000 | 50 | 1.500 | 3.097 | 547.700 |
| Rheinmetall ⁸ | GE | 27 | 3.019.000 | 3.116.000 | 55 | 13.200 | 23.945 | 5.658.000 |
| Thales ⁹ | FR | 14 | | 2.624.000 | 30 | 12.900 | 83.000 | 16.200.000 |
| Total | | | | | | 82.217 | | |

1) Annual report 2021 BAE Systems

2) Annual report 2021 for Chemring Defence total turnover, no share for land system available

3) Annual 2020 Diehl Defence: numbers for Diehl Defense total turnover; no share for land system available

4) Annual report 2021 GD, turnover land systems Europe own estimate

5) Annual 2020 Leonardo (turnover defense electronics & Security)

6) Website KNDS

7) Annual report 2021 Patria, Land Systems including Service ammunition

8) Website and annual report 2021 Rheinmetall, numbers for Land system include only weapons and ammunition

9) Annual report 2021 Thales, turnover for defense and security segment 54%, thereof land systems own estimate 30%

Nel 2021, BAE, il più grande produttore nel settore della difesa in Europa, era anche la più grande azienda di sistemi terrestri. Tuttavia, tutti i dati relativi al fatturato e all'occupazione in un settore specifico come quello dei sistemi di armamento terrestre sono solo stime approssimative. Molte aziende come Leonardo non sono separate dalle divisioni delle forze armate e sono incluse nell'elettronica militare e nelle munizioni nelle cifre riportate.

I dati sull'occupazione diretta sono stimati in circa 100.000 - 110.000 persone nel settore della difesa terrestre. I numeri dell'occupazione diretta per le nove principali aziende dell'UE arrivano a un totale di 65.900 posti di lavoro. Da un punto di vista regionale, le maggiori capacità produttive si trovano in Francia, Gran Bretagna e Germania.

Le aziende europee del settore terrestre producono un ampio spettro di sistemi d'arma moderni e competitivi, tra cui artiglieria, carri armati, veicoli corazzati, armi leggere e munizioni. Molte aziende hanno avuto un grande successo nell'esportazione di armi. Infatti, in passato, la domanda degli Stati europei richiedeva solo la produzione di piccoli quantitativi di carri armati, ad esempio. Pertanto, l'esportazione è sempre stata una condizione preliminare per ottenere grandi serie di produzione. Rispetto alla domanda totale dell'Europa negli ultimi 30 anni, c'erano troppi produttori con lotti di produzione estremamente piccoli.

Sebbene ci siano stati alcuni processi di consolidamento e fusioni (il più importante dei quali è la collaborazione tra Nexter e KMW), il mercato europeo degli equipaggiamenti terrestri è dominato dalle decisioni di approvvigionamento nazionali e dalla domanda nazionale. I processi di consolidamento hanno avuto luogo principalmente all'interno dei confini nazionali. Le due eccezioni sono state, in primo luogo, le attività di acquisizione di General Dynamics, iniziate nel 2001 con l'acquisizione di Santa Barbara Systema in Spagna, di

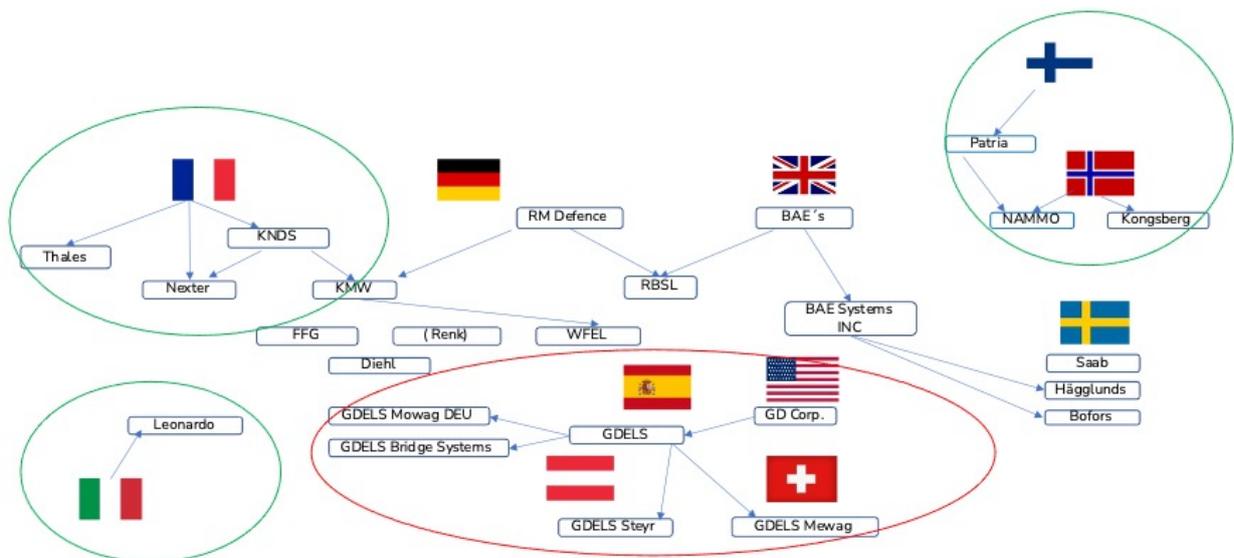
Mowag in Svizzera nel 2004 e di EWK Kaiserslautern e FWW Fahrzeugwerke Berlin in Germania nel 2018 e, in secondo luogo, la fusione di Nexter (Francia) e KMW (Germania) nel 2015. Oltre a queste fusioni, esistono diverse strutture di cooperazione in molti dei progetti di approvvigionamento più grandi, che includono quasi tutte le aziende, ad esempio la cooperazione tra Rheinmetall, KMW e Nexter sul futuro Main Ground Combat System (MGCS) o la joint venture tra Rheinmetall e BAE nella società Rheinmetall BAE Systems Land Limited. Alla fine del 2021, si sono rincorse alcune voci secondo cui KNDS era interessata ad acquistare le società OTO Melara e Wass dall'azienda italiana di armi Leonardo.

La questione della proprietà è rilevante in tutti questi casi. Non ci sono molte proprietà straniere tra le aziende con sede nell'UE: le eccezioni sono BAE Systems, che ha acquisito le svedesi Haggelunds e Bofors, e le già citate attività di General Dynamics (proprietà di MOWAG (Svizzera), Santa Barbara Spagna, Santa Barbara Germania, FWW e Steyr Daimler (Austria). La proprietà statale è rilevante per l'industria in Francia, Italia e Finlandia. Rispetto alle grandi aziende statunitensi, la struttura industriale in Europa è ancora dominata da operatori di medie dimensioni con molte PMI come fornitori. Queste aziende di produzione di sistemi terrestri sono spesso fortemente dipendenti dai ricavi del settore della difesa. Tuttavia, le aziende tedesche come Diehl e Rheinmetall possiedono anche grandi quote di prodotti civili.

Negli ultimi 30 anni, gli eserciti europei hanno tentato diversi programmi di sviluppo e di approvvigionamento congiunti, con risultati contrastanti. Ci sono state iniziative per i carri armati da combattimento e programmi congiunti per i veicoli finanziari (Boxer, Leopard), ma hanno incontrato problemi finanziari e tecnologici.

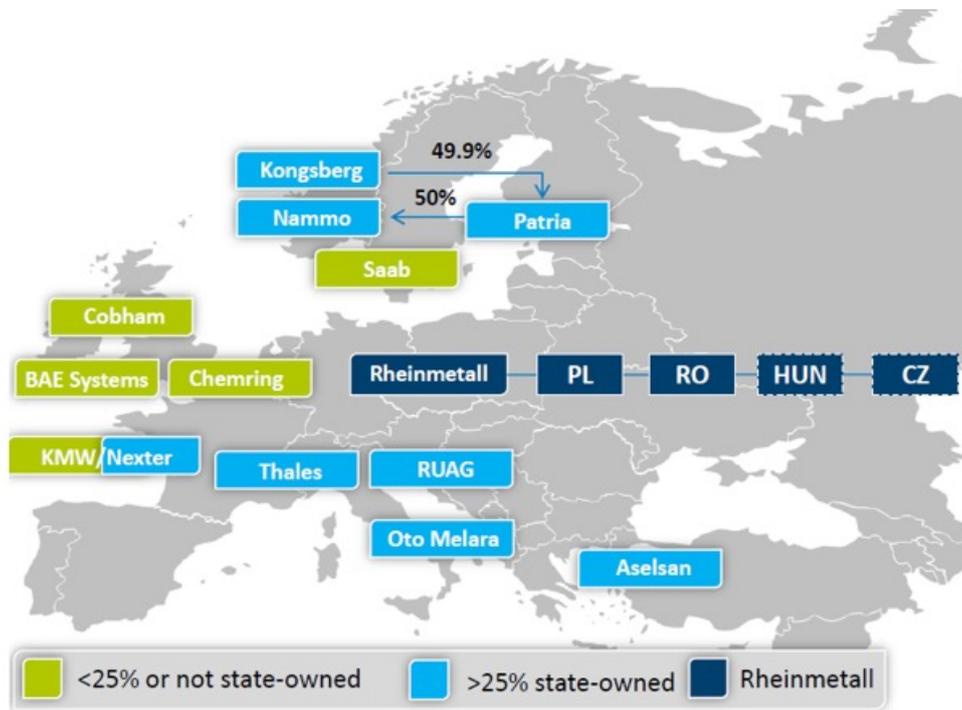
Guardando ai costi legati a un nuovo carro armato da combattimento, prima della guerra in Ucraina si era concordi sul fatto che solo un nuovo sistema sarebbe stato sviluppato e acquistato negli Stati europei. Questa situazione potrebbe cambiare nei prossimi anni, in quanto la domanda per i sistemi esistenti di carri armati e veicoli blindati è in grandissima crescita, con un numero sempre più elevato di ordini per tutti i tipi di sistemi. La pressione economica immediata derivante dal fatto che sarebbe stato acquistato un solo sistema non esiste più. Rheinmetall ha già annunciato una crescita annuale del 10% del fatturato e vuole assumere 3.000 persone in più.

Grafico 13: Modello di cooperazione europea nei sistemi terrestri²⁵



²⁵ I dati provengono dai siti web delle aziende; non tutte le aziende sono rappresentate e la visualizzazione evidenzia solo i collegamenti tra le aziende.

Grafico 14: Proprietà statale e proprietà²⁶



Principali progetti di approvvigionamento in Paesi selezionati e strutture di cooperazione esistenti:

MGCS – Main Ground Combat System

Si tratta di un programma militare per sostituire il Leclerc e il Leopard II entro il 2045: l'MGCS si basa su una gamma di veicoli da combattimento di diverse serie e pesi con armamenti diversi.

Si tratta di un programma franco-tedesco sotto la guida tedesca e presenta un grado di innovazione tecnologica estremamente elevato. Oggi sono coinvolte tre aziende di produzione (Nexter e KMW - KNDS, oltre a Rheinmetall) ed è probabile che altri Paesi e altre aziende possano essere inclusi.

Si tratta di un programma strutturato secondo il principio del “miglior atleta”: il settore industriale che riceve il maggior numero di riconoscimenti in ogni area specifica di progetto guida il programma. Tuttavia, la divisione dei compiti e delle specializzazioni non è evidente e attualmente sta bloccando l'avanzamento del programma.

Il programma MGCS è attualmente all'inizio della fase 2: il primo contratto, che costa a entrambi i Paesi 30 milioni di euro, è stato commissionato nel 2020 e dovrebbe durare 18 mesi. Tuttavia, la fase più costosa e significativa (SADS 2) non è ancora iniziata, in particolare perché la divisione dei pilastri tra le aziende di produzione non è ancora stata decisa.

Diversi Paesi hanno già fatto richiesta: Polonia, Spagna, Italia, Regno Unito, Svezia e Belgio. Alcuni di loro sono integrati nel “Leopard Club” e sarebbero molto interessati ad aderire al programma. Dietro a questi Paesi, nuove aziende di produzione potrebbero quindi facilitare lo sviluppo con la loro esperienza su uno o più aspetti del programma.

26 Syndex, workshop di presentazione Monaco di Baviera gennaio 2022

Anche a livello del binomio franco-tedesco, KNDS e Rheinmetall non saranno certamente le uniche a partecipare all'MGCS: in Francia, hanno manifestato interesse Arquus (motori, robotica e manutenzione), Thales (sensori), Cilas (laser e sensori) o anche MBDA (missili) e Safran (sensori e optronica). In Germania, si tratta di Hensoldt per il settore dei sensori o di Diehl Defence per il settore della protezione.

Alcune di queste aziende industriali sono già coinvolte nello SCAF. Alcune assumono addirittura la guida di alcuni pilastri (partecipazione di Thales, Safran, MBDA e Hensoldt). L'MCGS contribuisce quindi alle importanti prospettive del mercato europeo della difesa.

Conclusioni

Il settore dei sistemi terrestri è regionalmente più diversificato in più Paesi europei rispetto ad altri settori, sebbene anche qui i Paesi dominanti siano Regno Unito, Francia e Germania. La guerra russa in Ucraina ha cambiato in modo decisivo la prospettiva dei produttori di sistemi terrestri sotto due aspetti: in primo luogo, l'importanza dei sistemi di difesa terrestre è cresciuta a causa del tipo di guerra combattuta in Ucraina. Pertanto, i Paesi della NATO sono interessati ad aggiornare rapidamente la capacità dei loro carri armati e veicoli blindati. In secondo luogo, la pressione sui bilanci militari, in particolare sui bilanci di approvvigionamento, è sostituita dalla disponibilità di finanziamenti aggiuntivi (quantomeno se gli annunci si tradurranno in realtà). Per il processo di consolidamento, questo potrebbe significare o la necessità di intensificare la cooperazione per soddisfare la nuova domanda o, in alternativa, l'intensificazione della nazionalizzazione del processo di approvvigionamento.

2.4 Elettronica per la difesa

L'elettronica nei sistemi di difesa sta diventando sempre più importante. Oggi, i componenti elettronici fanno parte di quasi tutti i sistemi d'arma e degli equipaggiamenti. La continua innovazione nelle tecnologie delle armi è caratterizzata da un impatto ancora più rapido dell'informatica, dei computer e dell'elettronica in generale. L'uso di droni e armi autonome, il potenziale di Internet e i progressi nell'elettronica intelligente stanno trasformando radicalmente il concetto di guerra. Oggi, l'elettronica e l'informatica forniscono le tecnologie critiche per i requisiti della difesa. Le funzioni dei sistemi d'arma dipendono sempre più dai sottosistemi elettronici di guida, comunicazione e controllo. Il campo di battaglia moderno si è evoluto dai cannoni e dai carri armati ai missili a lunga gittata e alla guerra con i droni, e la guerra autonoma e robotica probabilmente prenderà il sopravvento in futuro.²⁷

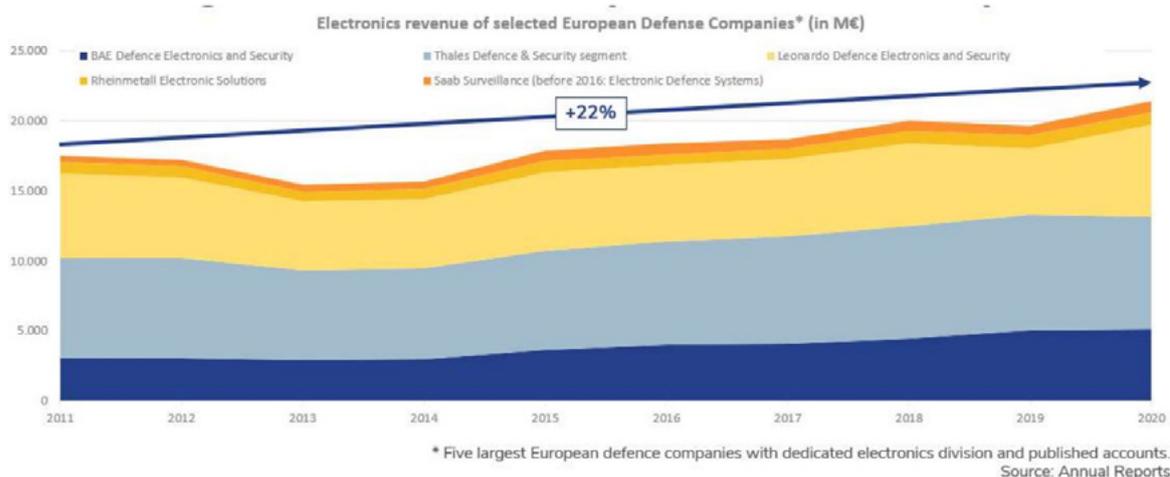
Gli equipaggiamenti elettronici militari non vengono prodotti solo come set di equipaggiamenti a sé stanti, ma sono sempre più integrati in tutte le forme di sistemi d'arma come tecnologie di comando, controllo, comunicazione, computer, intelligence, sorveglianza e ricognizione (C4ISR). Lo spazio di battaglia si espanderà e diventerà sempre più trasparente. Le armi avranno una portata, una precisione e una letalità crescenti e ci sarà un aumento dei sistemi autonomi, compresi i droni armati.

Pertanto, il mercato dell'elettronica militare è cresciuto costantemente negli ultimi decenni. Ciò si riflette nella quota crescente di apparecchiature elettroniche e di comunicazione in tutti i sistemi d'arma.

²⁷ L'attuale guerra in Ucraina dimostra l'importanza delle capacità "tradizionali". Tuttavia, non cambia le prospettive a lungo termine della tendenza tecnologica verso sistemi più autonomi.

Grafico 15: La crescente importanza dell'elettronica militare²⁸

In the past ten years, electronics have generated increasing turnover for Europe's defence companies



L'intero settore della difesa è sottoposto a forti pressioni per adattarsi alle nuove possibilità tecnologiche offerte da computer, acquisizione dati, elaborazione ottica dei segnali, tecnologie di comunicazione e Internet.

Ciò riguarda non solo le maggiori capacità associate ai sistemi d'arma, ma anche le opzioni strategiche completamente nuove in uno scenario di guerra. L'elettronica militare offre una vasta gamma di nuove possibilità tecniche. Il funzionamento di quasi tutti i sistemi d'arma complessi dipende dai sistemi elettronici per il puntamento, la comunicazione e il controllo degli effetti delle armi.

A causa della rapida crescita dei mercati commerciali dell'elettronica, si è verificata contemporaneamente una chiara inversione di tendenza nella spesa per la ricerca. Nell'elettronica, si investe molto di più nella ricerca commerciale che in quella militare. Di conseguenza, le tecnologie introdotte nel settore commerciale non vengono ancora utilizzate a livello militare o, nella migliore delle ipotesi, gli utenti militari sono utenti secondari.

Per quanto riguarda la produzione, è sempre meno possibile delineare chiaramente i produttori di elettronica utilizzata per scopi militari. Il settore dell'industria elettronica per la difesa può essere diviso in tre parti:

- primo, produttori di articoli elettronici specifici per il settore militare (come l'avionica e i sistemi di guida di precisione);
- in secondo luogo, i grandi fornitori di sistemi di difesa che hanno sviluppato capacità proprie nell'elettronica;
- terzo, i fornitori di prodotti commerciali che vengono modificati per i requisiti militari o integrati nei sistemi militari (negli armamenti, nella logistica o in altre operazioni militari) senza alcuna modifica.

Qualsiasi tentativo di delineare i confini del settore si scontra con due problemi: non esiste una definizione ufficiale dell'industria elettronica militare e non esistono elenchi "ufficiali" di componenti elettronici per la difesa. Pertanto, la seguente tabella che elenca le aziende europee è lungi dall'essere completa e mostra solo le aziende che offrono chiaramente soluzioni di prodotti militari e know-how in questo campo.

²⁸ wmp consult, dati dai siti web delle aziende, calcoli propri

Tabella 10: Le principali aziende di elettronica militare

| Company | Country | SIPRI Ranking Top 100 | Defense Top 100 | Turnover electronics (Euro) 2021 | Share total turnover (%) 2021 | Military employment electronics | Total employment | Total Turnover (Euro) |
|---------------------------------|---------|-----------------------|-----------------|----------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|------------------|-----------------------|
| BAE Systems ¹ | UK | 6 | 7 | 4.527.000 | 16 | 14.500 | 90.500 | 23.251.000 |
| Cobham ² | UK | n.a. | n.a. | 500.000 | 70 | 3.000 | 4.000 | 700.000 |
| Hensoldt ³ | GER | 78 | 64 | 1.474.000 | 100 | 6.316 | 6.316 | 1.474.000 |
| Indra ⁴ | Spain | n.a. | 100 | 636.000 | 19 | 10.000 | 52.000 | 3.390.000 |
| Leonardo ⁵ | IT | 13 | 13 | 6.944.000 | 50 | 25.000 | 50.413 | 14.135.000 |
| Safran ⁶ | FR | 25 | 28 | 2.000.000 | 10 | 7.000 | 76.765 | 15.257.000 |
| Saab ⁷ | Sweden | 36 | 36 | 1.420.000 | 32 | 5.400 | 18.000 | 3.718.000 |
| Rheinmetall ⁸ | GE | 27 | 29 | 931.000 | 20 | 5.000 | 25.000 | 5.658.000 |
| Thales ⁹ | FR | 14 | 16 | 8.085 | 56 | 8.000 | 83.000 | 16.200.000 |
| QinetiQ ¹⁰ | UK | 80 | 66 | 800.000 | 50 | 3.000 | 6.500 | 1.498.000 |
| Ultra Electronics ¹¹ | UK | n.a. | 83 | 450.000 | 60 | 2.500 | 4.500 | 850.000 |
| Total | | | | 19.690.085 | | 89.716 | | |

1) Annual report 2021 BAE Systems

2) Cobham Group Limited Annual report/ financial statements for the year ended 31. December 2021

3) Annual Report 2021 Hensoldt

4) Indra Investors Presentation

5) Leonardo Annual Report 2021

6) FY 2021 RESULTS February 24, 2022

7) Saab Annual & Sustainability Report 2021

8) Annual Report 2021 Rheinmetall

9) Thales 2021 Annual Financial Report

10) QinetiQ Group INC Annual & Accounts 2021

11) Ultra Annual & Accounts 2021

I principali fornitori includono BAE, Thales, Leonardo, Safran, Rheinmetall, Saab, Indra e Hensoldt. Il denominatore comune delle strategie delle aziende è che tutte hanno riconosciuto la crescente importanza dell'elettronica. Le aziende stanno reagendo a questo scenario in parte sviluppando queste capacità e in parte specializzandosi o creando spin-off.

Il numero stimato di posti di lavoro nel settore dell'elettronica militare è solo un'indicazione di una possibile dimensione effettiva e dell'ammontare del fatturato associato. Poiché l'elettronica ha una funzione trasversale e di collegamento, la maggior parte dei principali integratori di sistemi dell'UE ha competenze nell'elettronica militare.

In passato, la proprietà statale in questa parte dell'industria militare era minore. Tuttavia, come dimostrano la decisione della Germania di partecipare alle azioni Hensoldt e il ruolo dell'Italia in Leonardo, c'è una crescente consapevolezza del ruolo strategico dell'elettronica nella politica di difesa e sicurezza.

Le aziende europee offrono prodotti e componenti di alta qualità e all'avanguardia in molte applicazioni, come i sistemi di difesa aerea, i radar, i sonar, l'avionica e il C4I. Negli ultimi decenni, molti osservatori del settore hanno visto una crescente importanza delle aziende statunitensi nel campo della tecnologia informatica.

Fusioni e acquisizioni recenti nel settore dell'elettronica

Il settore dell'elettronica militare è stato interessato da una serie di fusioni e acquisizioni in diversi Paesi europei. Uno di questi casi è la creazione di Hensoldt in Germania, un esempio lampante del complesso sviluppo dell'industria militare in Europa. In precedenza, Hensoldt era una sottodivisione della divisione Defence and Space del Gruppo Airbus. Airbus l'ha venduta all'investitore di private equity, KKR, che ha poi quotato l'azienda in borsa dopo una fase di holding relativamente breve.

Tuttavia, c'erano stati ampi consolidamenti nell'area di lavoro di questo settore già prima dello spin-off da Airbus. Pertanto, parti di aziende come Dornier, MBB, Zeiss e altre si trovano sotto l'ombrello di Hensoldt.

Oggi, l'azienda è un importante fornitore di radar, optronica, elaborazione dati nella difesa, ecc. con un fatturato di 1,1 miliardi di EUR (2020). Il Governo tedesco detiene una partecipazione del 25% nell'azienda Hensoldt, così come l'azienda italiana di difesa, Leonardo.

Hensoldt vede una crescente domanda globale di beni militari nel campo dell'optronica, delle comunicazioni e dell'elaborazione dati e si concentra su una strategia di crescita nazionale, europea e internazionale come fornitore di soluzioni di sensori. L'azienda partecipa ai programmi dell'Europa centrale come FCAS, il Main Ground Combat System e altri.

Nel 2020, la società americana di private equity Advent ha acquisito l'azienda britannica Cobham, che aveva una forte posizione di mercato nella tecnologia di rifornimento strategico aria-aria per gli aerei militari e nell'elettronica militare, per 4 miliardi di GBP. Nei 18 mesi successivi all'acquisizione, Advent ha venduto più della metà delle attività di Cobham, compreso il settore del rifornimento. Tuttavia, alla fine del 2021, Advent e Cobham hanno annunciato l'acquisizione dell'azienda di difesa Ultra Electronics Holdings Plc da parte di Cobham Ltd. per un valore di 2,57 miliardi di GBP (3,4 miliardi di USD).

Ultra Electronics Holding Plc produce diverse soluzioni elettroniche e ingegnerizzate per la difesa e il settore aerospaziale. L'azienda ha un organico di 4.500 persone e offre servizi di cybersecurity, sorveglianza tattica e dispositivi di comunicazione ad alta tecnologia. Entrambe le aziende dispongono di tecnologie complementari in aree come le comunicazioni radio e la cybersicurezza.

La transazione fa parte dei consolidamenti in corso nel mercato britannico. Ad esempio, il gruppo aerospaziale e di difesa britannico Meggitt è anche oggetto di interesse di acquisizione da parte di società di private equity americane.

Conclusioni

L'importanza dell'elettronica sta crescendo rapidamente nel settore militare per diversi motivi. Tra tutti, i seguenti motivi sono di estrema importanza: il ruolo del comando, della comunicazione, del controllo e dell'intelligence nella guerra moderna è diventato dominante negli ultimi decenni. La quota di questi sistemi in tutte le grandi piattaforme di armi, come gli aerei da combattimento, i sistemi navali e terrestri, è cresciuta fino a raggiungere almeno il 30% del costo totale del sistema d'arma. In molti casi, è anche molto più alta. Le opzioni future per i campi di battaglia automatici aumenteranno l'importanza delle capacità elettroniche nei sistemi d'arma. Le nuove capacità di "guerra elettronica" come opzione militare cambieranno almeno gli scenari dei conflitti che prevedono l'uso di sistemi d'arma avanzati. I circoli di innovazione nelle tecnologie informatiche e nell'elettronica porteranno anche a circoli di innovazione più rapidi nei sistemi d'arma.

L'industria sta reagendo a questi sviluppi. Quasi tutti i principali attori classici del settore hanno creato capacità di ricerca e produzione speciali nel campo dell'elettronica. Allo stesso tempo, si può osservare una specializzazione, come dimostra l'esempio di Hensoldt. Come spin-off di Airbus e finanziata da private equity, l'azienda è quotata con successo in borsa e sta registrando una crescita costante del fatturato, dovuta in gran parte ad acquisizioni a livello mondiale. A causa dell'elevata complessità dei sistemi e della corrispondente spesa in ricerca e sviluppo, si sta verificando anche un certo consolidamento del settore, che, come nel caso di Hensoldt, crea aziende presenti in tutta Europa e a livello globale.

Oltre agli operatori "classici", anche molte aziende civili sono attive nel mercato dell'elettronica militare, soprattutto dagli Stati Uniti e, in particolare, le cosiddette GAFAM (Alphabet [Google], Amazon, Meta [Facebook], Apple e Microsoft). È estremamente difficile fornire una definizione precisa del settore a causa dei confini non ben definiti tra attività civili e militari, nonché dell'elevato numero di piccole e medie imprese (PMI). Non è quindi possibile fornire cifre precise sul fatturato o sull'occupazione.

Questi contorni poco chiari e la diversità delle aziende coinvolte rappresentano una sfida anche per la rappresentanza dei lavoratori. Mentre i lavoratori dell'industria della difesa sono solitamente ben organizzati nei sindacati, l'esperienza dimostra che la rappresentanza degli interessi nelle aziende più piccole è più debole. Molti dei grandi colossi tecnologici statunitensi sono apertamente antisindacali e rifiutano i contratti collettivi, ove possibile. Pertanto, sembra che la messa in rete degli interessi dei lavoratori tra i settori militare e civile e al di là dei confini nazionali sarà uno dei compiti principali del lavoro sindacale nei prossimi anni.

III. Conclusioni: sfide future per l'industria europea della difesa e prospettive di lavoro nella difesa in Europa

1. Dieci considerazioni sullo stato attuale e futuro dell'industria europea della difesa

1 – Previsione: aumento e boom

La guerra in Ucraina ha cambiato radicalmente il panorama della sicurezza in Europa, con importanti decisioni di investire maggiormente nelle forze armate dei Paesi UE e NATO. La spesa militare crescerà nel breve e medio termine e si può prevedere che l'obiettivo della NATO di spendere almeno il 2% del Prodotto Interno Lordo sarà superato in molti casi. Questo porterà a un aumento degli acquisti, con conseguente aumento degli ordini per l'industria della difesa. Questi maggiori investimenti nella difesa non sono limitati alla sola Europa. In reazione alla guerra in Europa e all'intensificarsi della concorrenza tra Stati Uniti e Cina, anche i Paesi asiatici hanno investito nel loro settore militare.

Di conseguenza, si prevede un forte aumento della spesa militare e un boom per l'industria della difesa che durerà almeno un decennio.

2 – Tendenze parallele: rinascita degli armamenti "tradizionali" e automatizzazione del campo di battaglia

La guerra russa in Ucraina ha cambiato in modo decisivo la prospettiva dei produttori di sistemi terrestri e di armamenti "tradizionali" sotto due aspetti: in primo luogo, l'importanza dei sistemi di difesa terrestre è cresciuta a causa del tipo di guerra combattuta in Ucraina. I Paesi dell'UE aggiorneranno rapidamente la loro capacità in termini di carri armati e veicoli corazzati. In secondo luogo, la pressione sui bilanci militari, in particolare sui bilanci di approvvigionamento, viene sostituita dalla disponibilità di fondi aggiuntivi. Allo stesso tempo, lo sviluppo dei sistemi d'arma è caratterizzato da nuove tecnologie sempre più integrate, in particolare l'elettronica e le tecnologie informatiche. La guerra autonoma e robotica e la raccolta di dati in tempo reale giocheranno probabilmente un ruolo importante nel prossimo futuro.

Di conseguenza, i produttori tradizionali di difesa hanno un potenziale di crescita storico, ma allo stesso tempo sono chiamati a investire in nuove tecnologie e informatica, altrimenti perderanno terreno rispetto ai nuovi arrivati.

3 – Confini non definiti: tecnologie commerciali e militari

L'enorme crescita dell'elettronica commerciale e della tecnologia dell'informazione ha portato a confondere i confini tra il settore della difesa e quello commerciale. Gli sviluppi commerciali sono rilevanti per i sistemi d'arma e sono sempre più applicati nello sviluppo della difesa. Possiamo osservare uno spin-in delle tecnologie commerciali. Molti dei grandi produttori di sistemi di difesa si affidano a fornitori commerciali o hanno reagito acquisendo o sviluppando divisioni elettroniche specializzate. Inoltre, molti dei grandi fornitori di tecnologia informatica, soprattutto negli Stati Uniti, sono in competizione per i contratti di difesa.

Pertanto, i confini tra i produttori tradizionali della difesa e i produttori commerciali stanno diventando sempre più sfumati, così come quelli tra le tecnologie commerciali e quelle della difesa.

4 – Spinta in due direzioni: crescente europeizzazione e mantenimento degli interessi nazionali

L'UE ha avuto per decenni difficoltà con il suo ruolo nelle questioni di difesa, ma negli ultimi anni ha aumentato la sua influenza e le sue competenze. Va sottolineato che gli Stati membri dell'UE non hanno un'opinione unica in materia di difesa. Ci sono differenze tra i Paesi nordici, dell'Europa dell'Est e dell'Europa dell'Ovest, non solo sulla strategia, ma anche su quanto l'UE debba avere una politica di difesa integrata. La Bussola strategica dell'UE mira a superare questi approcci divergenti. Le politiche di approvvigionamento nei Paesi europei sono state tradizionalmente, e sono tuttora, guidate da una priorità per i "campioni nazionali". Le forze armate dei Paesi dell'UE utilizzano una grande varietà di sistemi d'arma in competizione tra loro. Nonostante gli impegni regolari per l'europeizzazione dei progetti di armamento, l'approvvigionamento continua a svolgersi in gran parte nei vari Paesi nazionali, piuttosto che a livello di UE o di Paesi europei della NATO. Le ragioni principali sono le politiche industriali e tecnologiche nazionali. Gli interessi nazionali spesso prevalgono quando si tratta di proteggere i posti di lavoro e condividere la tecnologia. Il costante movimento verso una maggiore cooperazione e il perdurare della nazionalizzazione coesistono.

La nostra conclusione: la politica di sicurezza e difesa orientata alle singole nazioni in Europa non è più un'opzione realistica, ma la cooperazione dell'UE rimane un processo lento e laborioso. A causa della guerra in Europa, osserviamo una discussione crescente su una politica di sicurezza e di difesa dell'UE più indipendente e, forse, un ruolo intensificato nella difesa per la Commissione UE.

5 – Competenze tecnologiche: all'avanguardia e lacune comparative

Molte aziende europee hanno avuto un grande successo nell'esportazione di armi. Questo è un segno della loro competitività tecnologica sul mercato mondiale. Questo vale in particolare per le navi (sottomarini, fregate e pattugliatori veloci) e per alcuni sistemi terrestri. In altre aree, come quella relativa agli aerei da combattimento e agli elicotteri, nonché in alcuni settori dell'elettronica militare, le aziende europee sono in ritardo rispetto alle aziende statunitensi, che dominano la produzione globale di sistemi per la difesa.

Questo è, tra l'altro, il risultato di programmi di approvvigionamento nazionali relativamente limitati e di una base industriale della difesa dell'UE frammentata.

6 – Base industriale della difesa: troppo limitata e troppo frammentata

Venticinque aziende sul totale delle principali 100 aziende di difesa a livello globale sono situate in Europa, rispetto alle 41 degli Stati Uniti. In media, le aziende europee sono molto più piccole dei loro concorrenti statunitensi. Questo è in parte il risultato di una domanda limitata nei Paesi dell'UE, ma anche della mancanza di progetti comuni e di carenze nella cooperazione. Il problema è aggravato dalla continua incertezza sul ruolo futuro della Gran Bretagna dopo la Brexit, che ha il potenziale di influenzare molti aspetti della difesa europea e dell'industria europea degli armamenti. Negli ultimi due decenni è stato raggiunto un certo grado di consolidamento delle aziende. Tuttavia, l'implementazione sistematica verso una base industriale di difesa comune in Europa è ripetutamente fallita a causa degli interessi nazionali.

Di conseguenza, i problemi strutturali dell'industria europea degli armamenti non sono stati risolti. L'attuale spinta della domanda avrà come effetto quello di trascinare le lacune strutturali anche nel futuro.

7 – Distribuzione disomogenea: posizione delle aziende

La mappa regionale europea delle aziende produttrici di armi mostra un chiaro squilibrio tra Est e Ovest. Le aziende più grandi sono tutte situate in Europa occidentale, soprattutto in Francia, Germania, Italia e Spagna (e Regno Unito, che non fa più parte dell'UE), i Paesi con i bilanci della difesa più elevati in Europa. Pertanto, anche le industrie fornitrici Tier 2 e Tier 3 sono distribuite principalmente in questi Stati dell'Europa occidentale.

Concludiamo che, a meno che non si superino gli interessi nazionali, questo squilibrio nell'ubicazione dei produttori di sistemi di difesa è destinato ad accrescersi, il che rappresenta un ostacolo alla cooperazione sistematica in materia di approvvigionamento nell'UE.

8 – Politiche di esportazione non coordinate: aumento della globalizzazione e della dipendenza dalle esportazioni

Date le dimensioni del mercato della difesa nell'UE, i produttori di armi dipendono dalle esportazioni di armi verso il mercato globale. Le esportazioni sono diventate un obbligo per tutte le aziende di difesa più grandi per mantenere occupate le capacità esistenti. Allo stesso tempo, la globalizzazione è aumentata perché le aziende producono sempre meno internamente e si affidano alla fornitura di subappaltatori in tutto il mondo. Ciò comporta un complesso panorama di catene di fornitura e una rete diversificata di subappaltatori e fornitori, spesso in diversi Paesi. Nonostante i numerosi impegni politici, le politiche di esportazione di armi dell'UE rimangono non coordinate e le restrizioni politiche sono molto diverse.

La nostra conclusione: i produttori di sistemi di difesa dell'UE dipendono dal mercato globale. Finora, le leggi nazionali regolano tali esportazioni. Una maggiore cooperazione in Europa richiederà leggi o linee guida comuni dell'UE per regolare le esportazioni.

9 – Collo di bottiglia: mancanza di personale qualificato e necessità di rappresentanza sindacale

Per rispondere adeguatamente all'attuale boom degli acquisti nel settore della difesa, la maggior parte delle aziende del settore deve impiegare più personale, soprattutto altamente qualificato. Tuttavia, tali qualifiche non sono facilmente disponibili. I sindacati si trovano ad affrontare le conseguenze del consolidamento e delle soluzioni europee, perché avranno ripercussioni sulla distribuzione regionale e anche sui posti di lavoro in alcuni settori dell'industria. I contorni poco chiari, la frammentazione dell'industria e la diversità delle aziende coinvolte rappresentano una sfida anche per la rappresentanza dei lavoratori. Mentre i lavoratori delle grandi aziende nell'industria della difesa sono solitamente ben organizzati nei sindacati, l'esperienza dimostra che la rappresentanza degli interessi nelle aziende più piccole è più debole.

Pertanto, sembra che la messa in rete degli interessi dei lavoratori tra i settori militare e commerciale e al di là dei confini nazionali diventerà uno dei compiti principali del lavoro sindacale nei prossimi anni.

10 – Stretta finanziaria: tutte le promesse possono essere mantenute?

Le decisioni e gli annunci relativi all'aumento del bilancio per la difesa suggeriscono una crescita per l'industria della difesa. Tuttavia, si registra una sempre più marcata difficoltà al finanziamento della politica europea nell'industria della difesa a causa dell'elevato deficit di spesa durante la crisi legata alla pandemia e dei timori di una recessione economica. Inoltre, poiché le armi stanno diventando sempre più complesse, il loro costo unitario continuerà ad aumentare.

Questo sviluppo dei prezzi ha come conseguenza che le quantità di armi acquistate si ridurranno da una generazione all'altra. A sua volta, una minore produzione porterà a un sottoutilizzo delle capacità o alla dipendenza dalle esportazioni.

2. Analisi dei punti di forza e dei punti deboli, delle opportunità e delle minacce

Per chi va di fretta: di seguito è riportata una sintesi dei punti di forza e dei punti deboli, delle opportunità e delle minacce per l'industria europea della difesa.

Grafico 16: Analisi SWOT

| Punti di forza | Punti deboli |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Base industriale efficiente in tutte le aree secondarie • Tecnicamente all'avanguardia nelle prestazioni in molte aree a livello mondiale • Aziende con la capacità di integrare sistemi in tutte le aree secondarie • Integrazione funzionale con i settori industriali commerciali • Prestazioni speciali nella costruzione di sottomarini, aerei da combattimento, carri armati, artiglieria e armi leggere • Forza lavoro qualificata con un'alta percentuale di ingegneri | <ul style="list-style-type: none"> • Molti tipi di sistemi d'arma in competizione tra loro • Utilizzo della capacità ciclicamente fluttuante, • Prestazioni limitate a causa della concorrenza nazionale • Lacune tecnologiche rispetto agli Stati Uniti (cibernetica, aerei da combattimento, droni senza pilota, campo di battaglia automatizzato) • Problemi di accettazione in alcuni Paesi in passato • Colli di bottiglia finanziari in passato • Approvvigionamento e produzione complessi a causa degli interessi nazionali • Politica di esportazione non coordinata • Dipendenza tecnologica dagli Stati Uniti |
| Opportunità | Minacce |
| <ul style="list-style-type: none"> • Maggiori mezzi finanziari nei prossimi anni/aumento della spesa militare • Maggiore cooperazione in Europa promossa dai programmi dell'UE • Maggiori competenze in materia di difesa presso la Commissione UE • Opportunità grazie a consorzi di fornitori comuni europei più ampi • Maggiore coordinamento degli equipaggiamenti delle forze armate e dei sistemi d'arma | <ul style="list-style-type: none"> • Base non sufficiente per aziende più grandi in alcuni Paesi • Aumento esponenziale dei costi a causa di processi di coordinamento complessi e requisiti divergenti • Pianificazione senza Regno Unito/Brexit • Mancanza di specialisti qualificati • Troppi progetti in concorrenza tra loro • Esistono ancora interessi nazionali |

Contatto



5 Boulevard du roi Albert II

B-1210 Bruxelles

info@industriAll-europe.eu

Tel: +32 2 226 00 50



5 Boulevard du roi Albert II

B-1210 Bruxelles

contact@syndex.eu

Tel: +32 2 219 25 41