



**CONSIGLIO
DELL'UNIONE EUROPEA**

**Bruxelles, 18 dicembre 2007 (15.01.08)
(OR. en)**

16682/07

**COMPET 439
POLARM 17
IND 135
MI 349
RECH 432**

NOTA DI TRASMISSIONE

Origine: Signor Jordi AYET PUIGARNAU, Direttore, per conto del Segretario Generale della Commissione europea

Data: 10 dicembre 2007

Destinatario: Signor Javier SOLANA, Segretario Generale/Alto Rappresentante

Oggetto: Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni

- Una strategia per un'industria europea della difesa più forte e competitiva

Si trasmette in allegato, per le delegazioni, il documento della Commissione COM(2007) 764 definitivo.

All.: COM(2007) 764 definitivo



COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 5.12.2007
COM(2007) 764 definitivo

**COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE AL PARLAMENTO EUROPEO, AL
CONSIGLIO, AL COMITATO ECONOMICO E SOCIALE EUROPEO E AL
COMITATO DELLE REGIONI**

**UNA STRATEGIA PER UN'INDUSTRIA EUROPEA DELLA DIFESA PIÙ FORTE E
COMPETITIVA**

{SEC(2007) 1596}
{SEC(2007) 1597}

**COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE AL PARLAMENTO EUROPEO, AL
CONSIGLIO, AL COMITATO ECONOMICO E SOCIALE EUROPEO E AL
COMITATO DELLE REGIONI**

**UNA STRATEGIA PER UN'INDUSTRIA EUROPEA DELLA DIFESA PIÙ FORTE E
COMPETITIVA**

1. INTRODUZIONE

L'industria europea della difesa ha un giro d'affari annuo di oltre 55 miliardi di euro, corrisponde a circa il 30% della produzione mondiale e conta più di 300 000 addetti. Vent'anni fa, le cifre del fatturato reale e dell'occupazione erano quasi doppie ma, con la fine della Guerra fredda, le strategie di difesa sono cambiate, le forze armate europee sono state rimodellate e le spese per la difesa ridotte.

Una forte base industriale e tecnologica di difesa europea (EDITB) in Europa rimane un sostegno fondamentale per la Politica europea in materia di sicurezza e di difesa (PESD). La PESD è stata concepita per dare all'UE la capacità di intraprendere un'azione autonoma volta a reagire alle crisi internazionali, senza pregiudicare le azioni avviate dalla NATO. L'EDITB produce gli strumenti necessari non soltanto per raccogliere le sfide in materia di difesa globale, ma anche le sfide emergenti che riguardano la sicurezza. Solo un'EDITB competitiva può dare all'Europa autonomia, costi accettabili e la capacità di cooperare internazionalmente allo sviluppo e alla produzione di materiale militare.

L'Europa dispone di diverse imprese competitive a livello sia UE sia planetario, che forniscono capacità di punta a livello mondiale in molti segmenti di mercato. La sua industria ha anche il potenziale di produrre tutte le capacità necessarie per affrontare le sfide globali e mettere a disposizione delle forze che agiscono per conto dell'UE in tutto il mondo i materiali e i sistemi ad alta efficienza di cui hanno bisogno. Un compito fondamentale è definire chiaramente le capacità di cui necessitano le forze armate europee per affrontare le suddette sfide: in cooperazione con il Comitato militare dell'UE, l'Agenzia europea per la difesa (AED) sta elaborando un Piano di sviluppo delle capacità volto a individuare le priorità in materia di fabbisogno e sviluppo di capacità.

Quello della difesa è un settore ad alto utilizzo di tecnologia, con una componente di punta di ricerca e sviluppo (R&S) che ha ricadute su altri settori. La difesa è interconnessa con l'elettronica, le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, i trasporti, la biotecnologia e la nanotecnologia. Insieme, tali industrie costituiscono una fonte di opportunità, innovazione e competenze che fa da stimolo allo sviluppo e alla crescita di tutta l'economia.

Inoltre, molte nuove tecnologie sviluppate per la difesa hanno anche agito da motore di crescita in settori a carattere civile come GPS, Internet e osservazione della Terra. Il fenomeno si sta facendo sempre più bidirezionale, dal momento che i settori civili contribuiscono a quello della difesa (ad es. per lo sviluppo di *software*). Questo crescente arricchimento reciproco è importante per la Strategia europea di Lisbona per la crescita e l'occupazione.

Va aggiunto che il settore sta diventando sempre più difficile da definire, dal momento che i confini tra difesa, sicurezza e tecnologie civili (come l'elettronica o le telecomunicazioni) si fanno più labili. Le missioni di mantenimento e ristabilimento della pace e gli effetti del terrorismo hanno reso un po' indistinte le linee di separazione tra la sicurezza interna e quella esterna, facendo nascere la necessità di un migliore coordinamento politico fra le due dimensioni.

Vi sono però chiari segni del fatto che l'industria europea della difesa sia frenata da un quadro politico e giuridico inadeguato. Una recente pubblicazione¹ del Parlamento europeo espone gli alti costi della "non Europa" e delle differenze nazionali per quanto riguarda le norme, le procedure di autorizzazione, gli elenchi di controllo per le esportazioni, nonché della mancanza di una condivisione delle informazioni ecc. Ne conseguono lungaggini burocratiche, doppioni, ostacoli all'innovazione, prezzi maggiorati e danni per la concorrenzialità.

La presente comunicazione, che propone una "Strategia per un'industria europea della difesa più forte e competitiva", riconosce il carattere speciale di tale industria e il suo rapporto particolare col settore pubblico, ma afferma anche che si può fare molto per liberarne il pieno potenziale, al fine di garantire che abbia un buon rapporto costi/benefici per gli Stati membri e che offra le capacità necessarie, in modo efficiente ed efficace, per la PESD.

2. SVILUPPI SUL MERCATO DELL'INDUSTRIA DELLA DIFESA

I governi dominano il settore, ricoprendo diversi ruoli, ad esempio quelli di regolatori, proprietari, azionisti di controllo, finanziatori di R&S, principali clienti. Vi sono però molte altre parti che partecipano alla definizione del quadro politico e normativo nel quale poi opera l'industria: le politiche in materia di difesa e sicurezza sono stabilite dall'Unione europea, dalla NATO e dai singoli Stati membri. Il quadro normativo è definito dalle norme del trattato, dalle politiche comunitarie e dagli Stati membri. L'AED, che vede collaborare gli Stati membri e la Commissione, mira a sostenere il Consiglio e gli Stati membri nel loro sforzo volto a migliorare le capacità di difesa dell'Europa, nonché a promuovere l'EDITB europea.

2.1. Condizioni finanziarie

I bilanci nazionali della difesa, che sono il principale fattore determinante per le prospettive dell'industria della difesa, riflettono le politiche e le priorità nazionali e, nei 20 anni trascorsi dopo la fine della Guerra fredda (il cosiddetto "dividendo della pace"), si sono ridotti a metà (dal 3,5% del PIL negli anni Ottanta all'attuale media dell'1,75%), con una riduzione del giro d'affari e dell'occupazione. Secondo l'AED², **la spesa complessiva per la difesa in Europa difficilmente crescerà**. Rispetto agli Stati Uniti, in Europa gli investimenti in ricerca e tecnologia, sviluppo e appalti occupano una percentuale molto più bassa del bilancio totale per la difesa. Allo stesso tempo, **i costi per il materiale militare sono aumentati e le forze armate sono state ristrutturate, il che ha ulteriormente rafforzato lo stimolo a migliorare la concorrenzialità e a verificare l'effettivo ritorno di quanto si spende**.

¹ "Il costo della non Europa nel settore della sicurezza e della difesa".

² *Long-term vision – A perspective on industry*, approvata dal comitato direttivo dell'AED nel settembre 2006.

Se nel passato alcuni Stati membri potevano permettersi di mantenere un'ampia base industriale e tecnologica di difesa, oggi i bilanci nazionali da soli non possono più finanziare lo sviluppo di una gamma completa di prodotti di qualità eccellente, e i nuovi programmi nazionali di difesa si sono fatti meno frequenti.

Il calo della spesa per la difesa in Europa si è anche ripercosso sugli investimenti per R&S. Il bilancio per la difesa degli Stati Uniti è circa il doppio rispetto a tutti i bilanci europei per la difesa messi insieme, e per giunta il 35% del bilancio totale degli USA è destinato agli investimenti, mentre in Europa esso ammonta soltanto al 20%, inoltre gli Stati Uniti spendono in R&S nel settore della difesa sei volte quel che spende l'Europa. Infine, gli investimenti europei in R&S sono frammentati, con doppioni e un certo spreco di risorse già scarse.

2.2. Frammentazione del mercato

Anche se la produzione per la difesa è concentrata in sei Stati membri (Germania, Spagna, Francia, Italia, Svezia e Regno Unito), in tutta Europa si trovano imprese che producono materiali e sistemi ausiliari. In media peraltro gli Stati membri spendono internamente quasi l'85% del loro bilancio destinato all'acquisto di materiale militare.

In materia di difesa, i governi europei hanno una chiara **preferenza per la propria industria nazionale**, non solo per proteggere posti di lavoro e favorire gli investimenti, ma anche per garantire la sicurezza degli approvvigionamenti e delle informazioni. Gli Stati membri insomma sono riluttanti ad accettare la dipendenza reciproca, con la conseguenza che i produttori di altri Stati membri non hanno accesso, o ce l'hanno solo limitatamente, ai mercati della difesa nazionali. Sono così numerosi i doppioni, come si vede dalla somma complessiva di 89 programmi d'armamento diversi che si contano nell'UE, contro i 27 degli Stati Uniti.

In più, l'articolo 296 concede agli Stati membri un'esenzione dalle norme relative al mercato interno per ragioni di sicurezza nazionale. In particolare, essi non sono obbligati a fornire informazioni la cui divulgazione sia ritenuta contraria ai loro interessi vitali in materia di sicurezza, mentre sono autorizzati ad adottare misure connesse con "la produzione o il commercio di armi, munizioni e materiale bellico" necessari per la protezione degli interessi vitali della loro sicurezza. Tali misure non possono peraltro "alterare le condizioni di concorrenza nel mercato comune per quanto riguarda i prodotti che non siano destinati a fini specificamente militari".

I mercati interni dei beni dell'industria della difesa in Europa sono frammentati a causa dei seguenti fattori:

- gli Stati membri fanno un uso molto ampio dell'articolo 296 per **esentare i contratti in materia di difesa dalle norme UE sugli appalti** nonostante la Corte di giustizia abbia stabilito che il ricorso a tale esenzione debba essere limitato a casi eccezionali, chiaramente definiti e giustificati singolarmente;
- vi sono sistemi nazionali **per il controllo dei trasferimenti di materiale militare** all'interno dell'UE che non distinguono tra esportazioni verso paesi terzi e trasferimenti tra Stati membri, con conseguenti lungaggini burocratiche superflue che costano alle imprese oltre 400 milioni di euro all'anno; costi così elevati limitano le opportunità di mercato per le PMI subcontraenti competitive di altri Stati membri;

- la legislazione relativa al **controllo delle risorse strategiche per la difesa**, rivista da alcuni Stati membri negli scorsi anni (ad es. dal Regno Unito nel 2002, dalla Germania nel 2004 e dalla Francia nel 2005), spesso non tiene conto della dimensione europea;
- il coordinamento e la cooperazione *ad hoc* fra Stati membri per quanto riguarda la definizione dei requisiti, la R&S e i programmi produttivi comuni sono infrequenti; il risultato della fissazione dei **requisiti per la difesa** in un'ottica nazionale è poi accentuato dall'utilizzo di **standard** non armonizzati che intralciano la cooperazione nei programmi di R&S e di produzione;
- la distorsione creata dagli **obblighi in materia di compensazioni** (*compensation orders*) ancora imposti da molti Stati membri in relazione agli appalti nel settore della difesa; anche se spesso si ritiene che tali obblighi sostengano la spesa per la difesa, e in un certo senso riflettano le debolezze della struttura attuale dell'industria e dei mercati della difesa in Europa, c'è il rischio che gli Stati che acquistano siano più interessati alle compensazioni proposte che alla concorrenzialità del prodotto.

2.3. Mercati esterni

I governi europei non hanno restrizioni nella scelta delle controparti commerciali nel settore della difesa. Ciò significa che, malgrado la chiara preferenza per i prodotti nazionali, una parte significativa del materiale militare dell'Europa è importata, in particolare dagli Stati Uniti. La maggior parte dei mercati europei è aperta ai produttori statunitensi, mentre i produttori europei spesso trovano la porta chiusa quando cercano di esportare i propri prodotti della difesa verso gli Stati Uniti: in questo modo diventa più difficile, per le industrie europee della difesa, ripartire i costi e sostenere e sviluppare la propria esperienza in fatto di capacità progettuale.

2.4. Conclusione

Migliorare la concorrenzialità a lungo termine è essenziale per l'industria europea della difesa e per i progetti dell'Europa in materia di sicurezza e di difesa. I prossimi adattamenti industriali dovrebbero mirare a una maggiore specializzazione, che porti a una catena dell'approvvigionamento più integrata e a un'EDITB europea competitiva.

Finora l'adattamento industriale si è realizzato principalmente su base nazionale. Anche se all'interno dell'UE vi sono state alcune riuscite fusioni transfrontaliere, la maggior parte della cooperazione europea ha mostrato la tendenza ad assumere la forma di programmi congiunti o società miste, con effetti limitati sul miglioramento della concorrenzialità. Ciò ha rallentato consolidamento, specializzazione, modernizzazione e ristrutturazione dell'industria europea della difesa, impedendo di liberare capitali da utilizzarsi in modo più produttivo in altri comparti dell'economia.

Poiché l'industria continua ad adattarsi alla situazione, caratterizzata dalla scarsa frequenza di nuovi programmi di difesa e da livelli relativamente bassi di spesa per la ricerca e gli investimenti, diventerà più costoso mantenere la capacità produttiva e, ancor più importante dal punto di vista strategico, le strutture di R&S in Europa. Il capitale sta già emigrando negli USA e in altri paesi, alla ricerca di migliori ritorni degli investimenti.

Questo sistema non è più accettabile se si vuole che l'Europa mantenga un'EDITB cospicua e vitale. Se non si cambiano le politiche, l'industria europea rischia di trovarsi costretta in una nicchia e di rifornire quasi solo grandi committenti non europei, il che ne comprometterebbe le possibilità di sviluppare autonomamente le capacità necessarie per la PESD.

Serve una strategia dinamica per correggere l'approccio dell'Europa all'industria della difesa, attualmente troppo disarticolato. Una strategia che aumenti la concorrenzialità dell'industria della difesa prepara quest'ultima alle sfide future, ne promuove la capacità d'innovazione, conserva e crea più posti di lavoro di qualità elevata, e sviluppa i punti di forza dell'industria stessa.

3. MISURE POLITICHE PER RAFFORZARE IL MERCATO EUROPEO DELL'INDUSTRIA DELLA DIFESA

In questo capitolo si presenta **una vasta gamma di misure politiche** sulle quali la Commissione continuerà a lavorare in stretta ed efficace collaborazione con le sue controparti, in particolare l'AED, per garantire i migliori risultati. Tali misure sono state concepite per migliorare il coordinamento generale, rafforzare il mercato interno dei beni della difesa e aiutare il processo di adattamento e modernizzazione che è così necessario in Europa.

3.1. Politiche per migliorare il funzionamento del mercato interno dei prodotti della difesa

3.1.1. Nuove disposizioni legislative

Per la Commissione, migliorare il funzionamento del mercato interno dei prodotti della difesa è una priorità. Pertanto, la presente comunicazione è accompagnata da una proposta di direttiva sui trasferimenti intra-UE di prodotti della difesa e da una proposta di direttiva sugli appalti nel settore della difesa. L'obiettivo di entrambe le proposte è contribuire alla costituzione progressiva di un Mercato europeo dei materiali di difesa (EDEM) in cui i fornitori stabiliti in uno Stato membro possano servire, senza restrizioni, tutti gli Stati membri. Tali proposte contengono un quadro essenziale per arrivare a un'industria della difesa più forte e competitiva e dovrebbero essere realizzate il prima possibile.

La proposta di **direttiva sui trasferimenti intra-UE di prodotti della difesa** faciliterà i trasferimenti, eliminando le formalità inutili. I governi dell'UE che affidano appalti a fornitori stabiliti in un altro Stato membro vedranno migliorare la sicurezza degli approvvigionamenti. Riducendo in modo significativo i costi per le richieste di autorizzazione, e consentendo agli integratori di sistemi di aprire le proprie catene dell'approvvigionamento in condizioni più prevedibili, le nuove norme aumenteranno le possibilità per le piccole e medie imprese (PMI) di fornire componenti o sottosistemi, contribuendo così a rendere più dinamico il mercato europeo.

La proposta di **direttiva sugli appalti nel settore della difesa** aumenterà l'apertura e la concorrenzialità dei mercati della difesa nell'UE, tenendo conto di caratteristiche specifiche come la sicurezza degli approvvigionamenti e la sicurezza delle informazioni, ridurrà la congerie di norme nel settore e accrescerà la concorrenza e la trasparenza, aiutando così le PMI a trovare e presentare offerte per i vari subappalti. Applicando nuove norme agli appalti riguardanti armi, munizioni e materiale bellico, nonché alcuni prodotti sensibili riguardanti la sicurezza di tipo non militare, tale iniziativa dovrebbe limitare il ricorso all'articolo 296 ai casi eccezionali, come stabilito dalla Corte di giustizia, e valorizzare le iniziative già varate dalla Commissione³ e dall'AED per incoraggiare una maggiore apertura dei mercati della difesa.

3.1.2. *Altre misure*

Il funzionamento dell'EDEM può essere migliorato riducendo al minimo gli altri **ostacoli all'integrazione dei mercati dell'industria della difesa**.

La Commissione **promuoverà l'utilizzo di standard comuni** per facilitare l'apertura dei mercati della difesa. Essa ha riunito le parti interessate affinché elaborino un "Manuale di standardizzazione nel settore della difesa" e sta lavorando con l'AED per incoraggiarne l'uso. **Essa invita gli Stati membri a fare largo uso del Manuale nei propri appalti nel settore della difesa.**

L'efficacia della nuova direttiva sui trasferimenti intra-UE, e quella della direttiva sugli appalti, sarà potenziata da una **maggiore fiducia reciproca tra Stati membri**. A tal fine occorre un sistema comune di garanzie appropriate, sostenuto dalla possibilità di procedere a verifiche, sia in termini di finanziamenti per la tecnologia sia, se necessario, di fornitura. Tale sistema, volto a garantire stabilità e sicurezza all'approvvigionamento e alle informazioni sul settore, potrebbe dover essere costruito in modo progressivo, partendo dagli Stati membri già pronti ad accettare l'interdipendenza, ma il lavoro dovrebbe andare in direzione di un sistema che finisca per interessare tutti gli Stati membri. A partire dal 2008 la Commissione **studierà, in stretta cooperazione con gli Stati membri, le possibilità di un sistema UE relativo alla sicurezza delle informazioni** che consenta lo scambio di informazioni sensibili tra Stati membri e imprese europee. Facendo questo, si terrà conto del possibile ambito d'applicazione, dei contenuti e della forma di tale sistema.

L'attuale **congerie di norme nazionali relative al controllo delle risorse strategiche per la difesa** impedisce il consolidamento, l'eliminazione dei doppioni e lo sviluppo di industrie più efficienti. In futuro, essa potrebbe anche dimostrarsi inadatta nell'**assicurare il controllo delle risorse in una catena dell'approvvigionamento più europea**. Risulta chiaro che è necessario trovare un equilibrio fra la libertà d'investimento e la protezione degli interessi di sicurezza per quanto riguarda il controllo dei materiali e altre risorse considerate vitali. Nel 2008, la Commissione avvierà uno **studio che definisca come potrebbe essere realizzato in futuro il controllo delle risorse** al fine di garantire un approvvigionamento concorrenziale a livello europeo. In questo quadro saranno esaminate le varie opzioni che si presentano all'Europa per sostenere i propri interessi vitali di difesa e sicurezza.

³ COM(2006) 779.

Se necessario, la Commissione continuerà a ricorrere alle pertinenti norme del trattato e agli strumenti giuridici a sua disposizione per **garantire una concorrenza leale** relativamente ai beni dell'industria della difesa e per evitare distorsioni della concorrenza sui mercati non militari.

- Da un punto di vista economico, qualunque **compensazione** può influenzare il funzionamento dei mercati e ostacolare l'integrazione dei mercati europei della difesa. Pertanto, l'obiettivo ultimo è creare condizioni di mercato e una struttura EDITB europea in cui tale pratica non sarà più necessaria, facendo attenzione a non compromettere la posizione competitiva delle imprese europee rispetto ai fornitori dei paesi terzi.
- Una progressiva apertura dei mercati con una maggiore sicurezza degli approvvigionamenti fra Stati membri e regole adeguate e applicabili in tutta l'UE per quanto riguarda gli appalti aumenterà la trasparenza, e dovrebbe ridurre la necessità di ricorrere all'articolo 296. Tuttavia, nell'ottica di aprire i mercati, diventa ancor più **importante garantire pari condizioni**. Gli aiuti alle industrie della difesa quindi devono diventare del tutto trasparenti, se si vuole stabilire il necessario clima di fiducia reciproca.

3.2. Politiche per migliorare il coordinamento generale

Gli Stati membri dovrebbero assumersi le proprie responsabilità e mettere congiuntamente a disposizione della PESD i necessari strumenti industriali e tecnologici. Se la capacità militare è questione di competenza degli Stati membri, è anche vero che essi potrebbero cercare di ottenere il miglior livello di rendimento mettendo in comune le risorse dei programmi civili e militari europei, facendo leva sulle tecnologie a uso multiplo e su standard comuni, così da consentire soluzioni più efficaci nel rapporto costi-benefici.

3.2.1. *Messa in comune della domanda*

Alla luce di quanto precede, serve dunque uno **scambio di idee permanente sulla pianificazione e gli investimenti nel settore della difesa**. Ciò implica che gli Stati membri siano più trasparenti gli uni verso gli altri e siano disposti a concentrarsi su di un minor numero di attività rispetto a oggi, privilegiando i centri di eccellenza che dovrebbero emergere da un processo guidato dal mercato. Dati i tempi lunghi di R&S, vita dei prodotti e aggiornamenti durante il periodo di funzionamento che caratterizzano il settore della difesa, **l'allineamento dei tempi degli appalti da parte degli Stati membri è un primo e necessario passo** per coordinare la domanda, e l'AED sta lavorando per trovare i modi di realizzare tale passo. Va aggiunto che introducendo una reciproca trasparenza fra Stati membri in merito ai loro piani di difesa di medio e lungo termine si potrebbero individuare le possibilità di progetti d'investimento congiunti, acquisizioni in comune e specializzazione coerente dei ruoli. L'AED ha già iniziato a **raccogliere informazioni sulla spesa degli Stati membri per la difesa, al fine di creare maggiori possibilità di coordinamento degli investimenti e messa in comune della domanda**. Questo processo potrebbe anche portare alla definizione di programmi europei di cooperazione come quelli attualmente portati avanti dall'Organismo congiunto per la cooperazione in materia di armamenti (OCCAR).

3.2.2. *Messa in comune degli investimenti per R&S*

L'Europa spende attualmente in R&S meno del 5% dei suoi bilanci pubblici per la difesa⁴. Un **aumento nella percentuale delle spese per la difesa dedicate alla R&S aumenterebbe la concorrenzialità** spronando la capacità innovativa dell'industria europea della difesa. Allo stesso tempo, è opportuno trovare le modalità per **mettere in comune la ricerca e mettere in rete le risorse** a tutti i livelli - politico, industriale e scientifico - nel settore della difesa. Ciò è particolarmente importante in considerazione dell'effetto della ricerca collaborativa sulla successiva convergenza dei mercati.

I ricercatori del settore della difesa sviluppano tecnologie che spesso sono simili a quelle delle controparti civili nelle fasi precedenti lo sviluppo di applicazioni specifiche. Per evitare inutili doppioni, e tenendo conto del fatto che le necessità e priorità politiche per la sicurezza civile e la difesa possono differire, sarebbe utile individuare in modo sistematico le **sinergie tra i programmi di ricerca e sviluppo**, ad esempio tra il programma di ricerca in materia di sicurezza del Settimo programma quadro e le attività di ricerca connesse con la difesa previste o coordinate dall'AED.

Nel settembre 2007 inoltre è stato aperto **un Forum europeo della ricerca e dell'innovazione in materia di sicurezza** (ESRIF), che nel 2009 presenterà un Programma congiunto di ricerca sulla sicurezza allo scopo di fornire orientamenti per una programmazione in tale settore a livello europeo e nazionale. L'ESRIF potenzierà anche i canali di comunicazione pubblico-privato nel settore della ricerca europea in materia di sicurezza, e aumenterà la trasparenza e il coordinamento tra i vari programmi e iniziative in corso.

3.2.3. *Rafforzare la posizione delle PMI*

Le azioni delineate al punto 3.1.1 **avranno l'effetto di rafforzare la posizione delle PMI**. Sono anche state introdotte disposizioni specifiche per incoraggiare la partecipazione delle PMI al 7° Programma quadro per la ricerca nel settore tematico riguardante la sicurezza e all'iniziativa "Ricerca a favore delle PMI", introducendo fra l'altro un innalzamento del rimborso massimo per le PMI dal 50% al 75% e norme semplificate in materia di partecipazione. Per aiutare le PMI a trovare e sfruttare le opportunità di mercato, **l'AED ha sviluppato un Codice di buone prassi nella catena dell'approvvigionamento (CoBPSC) e un portale elettronico** in accompagnamento al Codice di condotta sull'approvvigionamento di materiali per la difesa⁵. La Commissione seguirà da vicino l'attuazione del CoBPSC dell'AED e, una volta che sarà stata adottata, della direttiva sugli appalti nel settore della difesa.

3.3. **Politiche di accompagnamento**

Le misure sopra presentate contribuiranno alla concorrenzialità dell'industria europea della difesa, portando maggiore cooperazione, specializzazione e innovazione. Mercati più competitivi poi risulteranno in imprese più forti, creando così nuovi posti di lavoro di elevata qualità.

⁴ Nove miliardi di euro su un bilancio totale di 193 miliardi di euro nel 2005 per l'UE a 24.

⁵ <http://www.eda.europa.eu/ebbweb/>

3.3.1. *Aprire i mercati stranieri*

Un'industria europea della difesa forte e competitiva dovrebbe anche beneficiare delle **opportunità economiche presenti al di fuori dell'UE**. Senza perdere di vista i possibili effetti delle diverse politiche nazionali in materia di esportazioni, maggiori vendite sui mercati terzi aumenterebbero la redditività e il ritorno degli investimenti in R&S, impianti produttivi e capitale umano. Al momento, l'industria europea della difesa è di fatto esclusa dal mercato statunitense, o può accedervi solo tramite strutture con sede negli USA, a causa delle norme volte a salvaguardare la sicurezza nazionale, delle disposizioni del tipo "Buy American" e di altre misure. Così, **risulta difficile per l'industria europea della difesa trarre vantaggio dalle opportunità economiche presenti negli Stati Uniti**, mentre le imprese statunitensi hanno un accesso più facile ai mercati europei.

Per l'Europa è importante migliorare il proprio accesso al mercato degli USA, al fine di **garantire che l'industria europea della difesa possa tenere il passo coi propri concorrenti americani in termini di innovazione e qualità**. Un approccio più europeo in materia di cooperazione interna è il primo passo per ridurre la dipendenza tecnologica dell'Europa. In particolare, un'azione comune intesa a **individuare e sviluppare le tecnologie e le capacità industriali fondamentali e ad assicurarle** a favore dell'UE aumenterebbe notevolmente la credibilità e ridurrebbe gli oneri dovuti alle restrizioni dell'ITAR (*International Traffic in Arms Regulations*).

L'importanza del mercato statunitense non dovrebbe distogliere l'attenzione dalle nuove sfide e opportunità che possono derivare dalle economie emergenti e dalla possibile ricomparsa di altri importanti concorrenti. Per far sì che le imprese europee possano trarre beneficio da queste opportunità economiche, e agendo in conformità del Codice di condotta dell'UE per le esportazioni di armi, la **Commissione ha presentato di recente una strategia rinnovata di accesso ai mercati nelle economie emergenti**⁶. Nel quadro di quest'iniziativa, la Commissione cercherà di rimuovere i principali ostacoli ai mercati esteri della difesa individuati nella Banca dati sull'accesso ai mercati.

3.3.2. *Gestire il cambiamento*

La previsione e gestione dei cambiamenti e delle ristrutturazioni fanno parte integrante della politica industriale. Un'industria che riesce a risolvere le sfide poste dal mercato crea nuove opportunità e nuovi benefici, ma ci possono anche essere dei **costi dovuti agli adattamenti, compresa la perdita di posti di lavoro, in determinate regioni e/o specializzazioni**.

Le possibili conseguenze economiche e sociali di una maggiore integrazione dei mercati nel settore della difesa dovrebbero essere affrontate da un dialogo sociale attivo che agevoli la gestione di cambiamenti e ristrutturazioni. Anche diverse riforme adottate in connessione col Piano d'azione nel settore degli aiuti di Stato del 2005 e riguardanti, fra l'altro, gli aiuti regionali e quelli alla formazione, possono risultare utili per prevedere e affrontare i cambiamenti strutturali, come del resto possono farlo i fondi strutturali, in particolare il Fondo sociale europeo.

⁶ COM(2007) 183.

3.3.3. Migliorare la gestione del mercato dell'industria europea della difesa

La creazione dell'AED ha confermato l'intenzione dell'Europa di costituire un quadro efficace per la promozione e il potenziamento della cooperazione nel settore degli armamenti e per lo sviluppo delle capacità di difesa.

La partecipazione della Commissione al comitato direttivo dell'AED riconosce il ruolo della stessa in questo delicato settore e fornisce una solida base per il coordinamento tra varie azioni. Inoltre, l'AED e la Commissione sono d'accordo su un punto fondamentale: l'UE necessita di un'industria della difesa competitiva, la quale a sua volta ha bisogno di un mercato europeo.

È possibile sfruttare appieno il potenziale dell'UE solo in caso di cooperazione efficace fra tutte le parti interessate. La soluzione sta in un dialogo strutturato con gli organismi competenti degli Stati membri, all'insegna del Secondo pilastro dell'UE e nel quadro dell'AED, nonché nel contesto dell'attuale ripartizione delle competenze, per ottimizzare le sinergie fra tutti gli aspetti della politica che incidono sulla concorrenzialità dell'industria della difesa.

Al riguardo, l'UE dovrebbe avere a disposizione un meccanismo appropriato che assicuri a livello europeo una riflessione sulle **sfide e i problemi fondamentali di sicurezza e difesa, compresa la concorrenzialità industriale, tenuto conto anche delle competenze presenti a livello nazionale, ad es. dei think tank.** La Commissione indagherà su quali siano i modi migliori di arrivare a quest'obiettivo insieme a tutte le parti interessate.

4. CONCLUSIONE

È venuto il momento di intraprendere un'azione energica per potenziare la concorrenzialità delle industrie europee della difesa. In parole povere, se proseguiamo sulla strada attuale, i cittadini europei continueranno a pagare troppo e a ricevere troppo poco per quanto riguarda la loro difesa e sicurezza, e l'industria europea della difesa perderà il proprio vantaggio concorrenziale.

La strategia presentata in questa comunicazione creerà condizioni migliori per l'industria europea della difesa affinché questa possa prepararsi alle sfide future aumentando la propria concorrenzialità, promuovendo l'innovazione, facendo leva sui propri punti di forza, creando un mercato più equo e conservando e creando posti di lavoro di qualità elevata. La strategia mira a garantire che l'industria europea della difesa sia in grado di fornire le capacità migliori alla PESD.

Gli Stati membri, l'AED e la Commissione devono adottare le azioni necessarie, a livello individuale e collettivo, per promuovere il coordinamento di una politica complessiva finalizzata a rafforzare il mercato interno per l'industria europea della difesa. La presente comunicazione delinea il contributo della Commissione a questo obiettivo condiviso.