

Iniziative di Difesa Europee e sviluppo tecnologico

Claudio Catalano

La cooperazione internazionale nei programmi di armamento in Europa ha numeri abbastanza contenuti, uno studio di riferimento della Commissione Europea e dell'Agenzia Europea per la Difesa (EDA) sullo sviluppo del mercato europeo della difesa, quantifica i programmi collaborativi al 20% del totale. Lo stanziamento di fondi europei dell'azione preparatoria per la ricerca della difesa non è ancora mutato, ma la Commissione europea auspica che, a partire dal 2021, attraverso la "finestra sviluppo e acquisizione" di armamenti del Fondo Europeo della Difesa (EDF) le quote si invertano: con il 20% dei fondi finanziato dall'Unione e l'80% messo a disposizione dagli Stati Membri.

Il settore più collaborativo è l'aerospazio, poiché richiede investimenti a rischio nella ricerca e sviluppo che sono difficilmente sostenibili dai singoli Stati; la maggior parte dei caccia multiruolo in Europa sono frutto di cooperazioni multilaterale, giusto per citare il Tornado MRCA e Eurofighter Typhoon frutto della collaborazione tra Germania, Italia e Regno Unito (e Spagna per Eurofighter). L'eccezione che conferma la regola è rappresentata dalla Francia, con la famiglia Mirage e ora il Rafale di Dassault e dalla Svezia con i Saab Viggen o ora il Gripen. Italia e Regno Unito hanno una loro tradizione di addestratori/caccia leggeri con i MB-326, MB-339, M-346 e M-345 già Aermacchi e ora Leonardo e il BAE Hawk. Negli aerei da trasporto e nell'ala rotante le soluzioni sono principalmente collaborative perché affidate a grandi imprese multinazionali come Airbus per Francia, Germania e Spagna o l'ex AgustaWestland ora Leonardo per Italia, Polonia e Regno Unito.

Il settore navale vede una collaborazione spesso bilaterale nelle unità navali di classe fregata, come ad esempio la collaborazione franco-italiana nella classe "orizzonte" e nella FREMM, mentre le unità maggiori come le portaerei e sottomarini nucleari o unità minori come corvette e per le unità logistiche si preferisce la soluzione nazionale attraverso i piattafornisti di riferimento, come la britannica BAE, l'italiana Fincantieri, la francese Naval Group, la svedese Saab e la tedesca TKMS.

Il settore terrestre ha una vocazione maggiormente nazionale, anche perché i mezzi terrestri hanno costi di ricerca e sviluppo e di produzione più sostenibili anche per Stati medio-piccoli con una base industriale della difesa dotata di tecnologie mature.

Per l'elettronica della difesa con applicazioni avioniche, terrestri o navali, esistono soluzioni sia nazionali rappresentate dalle piccole e medie imprese, che transnazionali, rappresentate dalle grandi imprese dell'industria della difesa europea.

Il settore missilistico è il più interessante perché a inizio millennio è stato consolidato a livello europeo nella impresa transnazionale MBDA di Francia, Germania, Italia e Regno Unito.

Si è già fatto accenno ai tipi di collaborazione che possono riguardare il programma ovvero gli enti industriali coinvolti. Il tipo di accordo meno restrittivo è l'accordo di partnership in cui due o più imprese si accordano solo per uno specifico programma secondo le condizioni determinate dall'accordo rimanendo tra loro distinte ed indipendenti; poi viene il consorzio dove le imprese rimangono tra loro distinte ed indipendenti ma creano un ente specifico (es.: Tornado o Eurofighter) per la collaborazione a lungo termine in un determinato progetto; in seguito viene la Joint Venture per la quale due o più imprese creano un ente in cui partecipano attraverso quote azionarie – se al 50% la JV si dice paritaria - cui affidano un determinato segmento di attività (es: Alenia Marconi Systems tra Italia e Regno Unito negli anni 90 e la JV Fincantieri Naval Group per le navi militari); infine viene l'impresa transnazionale in cui due o più imprese di differenti Stati creano un ente con una propria personalità giuridica e sede in uno o più Stati (es.: MBDA), ma le imprese originarie continuano a rimanere distinte dal nuovo ente di cui possiedono quote azionarie.

Infine esistono i casi di acquisizione o di fusione internazionale di imprese: Nell'acquisizione di quote o della totalità del capitale, l'impresa che acquista mantiene la propria personalità giuridica, mentre l'impresa acquistata diventa una azienda controllata, in base alle quote acquistate, o perde la propria personalità diventando una divisione o un ramo d'azienda dell'acquistante. Nella fusione di imprese, due o più imprese anche di nazionalità diversa, perdono la propria personalità giuridica che viene trasmessa al un nuovo ente che ha una singola personalità giuridica, poi è possibile che le imprese originarie vadano a formare i rami di azienda, le divisioni o i settori del nuovo ente transnazionale (es.; EADS ora Airbus)

È chiaro che gli accordi industriali devono essere sostenuti, se non promossi dai rispettivi governi nazionali trattandosi di settori nei quali la sicurezza nazionale è un principio imprescindibile.

I grandi fenomeni di consolidamento industriale sono stati promossi dagli Stati - e paradossalmente dall'Unione Europea nonostante il principio della concorrenza-. Il consolidamento industriale avviato alla fine del XX° secolo e culminato nella creazione di EADS, ora Airbus, si dice sia stato promosso dal primo ministro Tony Blair e dal recentemente scomparso presidente francese Jacques Chirac al celebrato vertice di St Malo nel 1998, che è tradizionalmente indicato come il primo impulso dato allo sviluppo della difesa europea attuale.

L'idea era di fondere la britannica British Aerospace con la francese Aérospatiale-Matra, la tedesca DASA (che aveva appena acquistato la spagnola CASA) ed eventualmente l'italiana Finmeccanica (che raggruppava le imprese metalmeccaniche del gruppo IRI e stava acquistando Agusta e Aermacchi) e la svedese Saab. Il piano fallì perché British Aerospace preferì acquistare il suo fornitore di sistemi elettronici, GEC Marconi systems, divenendo BAE systems, per cui Francia e Germania decisero di procedere da sole creando la multinazionale EADS recentemente rinominata Airbus, dal nome della principale componente attiva negli aerei commerciali. Il primo ministro Blair acconsentì che Finmeccanica (oggi Leonardo) acquistasse la divisione avionica di BAE systems, che stava stabilendo un importante business negli Stati Uniti e Agusta acquistasse Westland divenendo AgustaWestland (dal 2005 controllata al 100% da Finmeccanica) e che la francese Thomson acquistasse Racal divenendo Thales.

Più di recente in Italia, l'ex presidente del consiglio Matteo Renzi, in un'intervista a Repubblica ha suggerito la fusione a livello nazionale di Leonardo con Fincantieri per evitare un loro acquisto dall'estero, poiché già esiste la JV Fincantieri con Naval Group. Il piano "Capricorn" dovrebbe vedere le due società confluire nel nuovo portafoglio "CDP Industria" controllato da Cassa Depositi e Prestiti (CDP). Alcuni analisti, tra cui il prof. Michele Nones dell'Istituto Affari Internazionali, ritengono i settori *core* delle due imprese – navi da crociera e aerospazio e difesa - troppo diversi tra loro per essere compatibili. Sulla eventuale *leadership* nella fusione, c'è da considerare che Leonardo ha dimensioni maggiori di organico e fatturato nonché una proiezione internazionale multidomestica, che Fincantieri ha solo di recente intrapreso.

In Europa, i maggiori programmi transnazionali riguardano i caccia di 6° generazione collaborativi dell'aeronautica e vedono contrapposti il programma franco-tedesco-spagnolo SCAF contro il Tempest che avendo aperto da quest'estate alla collaborazione internazionale è ora britannico-italo-svedese, con la previsione che probabilmente nel breve termine i due programmi confluiranno in un unico, che secondo chi scrive, avverrà con l'adesione della Francia al Tempest, portando in dote le tecnologie fino ad allora sviluppate.