



CENTRO STUDI SUL FEDERALISMO

UNA RISPOSTA EUROPEA
AL DECLINO INDUSTRIALE ITALIANO:
IL CASO DELL'INDUSTRIA DELLA
DIFESA

Antonio Majocchi

gennaio/2009

CSF PAPERS

Copyright ©, Centro Studi Federalismo 2009

Tutti i diritti sono riservati. Parti di questa pubblicazione possono essere citate nei termini previsti dalla legge che tutela il diritto d'autore e con l'indicazione della fonte.

All rights reserved. Quotations from documents in this site can be made according to copyright law, providing information on the source.

1. Una premessa generale

Negli ultimi anni numerosi studi hanno messo in luce come il sistema industriale italiano stia progressivamente perdendo la sua capacità competitiva. Questa tesi, che potremo definire del “declino economico italiano” è stata sostenuta da numerosi autori che utilizzando differenti indicatori, quali lo scarso peso delle imprese italiane nel *mercato globale* o la dinamica negativa della produttività, hanno messo in luce la progressiva perdita di competitività del paese. Considerando i dati congiunturali è evidente come in Italia la crescita economica sia stata molto contenuta con un aumento annuo del prodotto interno lordo che, a partire dal 2000, è risultato in media inferiore all’1% e che pone l’Italia tra gli ultimi posti nel contesto europeo. A conclusioni che sembrano confermare un generale indebolimento dell’economia italiana è giunta anche la Banca d’Italia (2003) che analizzando la produttività italiana conclude che “nei primi anni ‘90 la crescita della produttività totale dei fattori (PTF) sarebbe stata pari a circa 0,5 punti all’anno. Nella seconda metà degli anni novanta il valore della PTF si sarebbe dimezzato rispetto alla prima, pur in presenza di un aumento del tasso di sviluppo dell’economia. La frenata si sarebbe concentrata nel settore manifatturiero”. Molti autori si sono quindi chiesti se questi indicatori negativi non siano altro che il segnale di un processo di involuzione economica e, conseguentemente, hanno cercato di individuarne le cause. In questo caso è utile distinguere tra fattori di natura congiunturale e fattori di natura strutturale. Tra i primi fattori deve essere tipicamente segnalato il fatto che anche i principali mercati di sbocco, Francia e Germania *in primis*, hanno mostrato una dinamica non particolarmente sostenuta negli ultimi anni, che ha influenzato negativamente le performance economiche delle imprese italiane. A questo va aggiunto l’impatto negativo della forza dell’Euro e il recente aumento del costo delle materie prime sulle esportazioni extra-europee. E’ evidente tuttavia che, se solo questi fossero i soli fattori alla base dei risultati negativi dell’economia italiana, i problemi sarebbe superabili, almeno nel medio periodo. Di maggior impatto appaiono invece i fattori di tipo strutturale, che sono alla base del rallentamento della crescita italiana. Questi fattori possono essere sintetizzati facendo riferimento al modello di specializzazione italiano, alla struttura produttiva, allo scarso ruolo della ricerca e sviluppo e all’inadeguatezza del sistema formativo. Dal primo punto di vista il modello di specializzazione italiano focalizzato sui settori tradizionali è risultato particolarmente vulnerabile al processo di globalizzazione. Non solo i settori in cui l’economia italiana è specializzata sono a bassa crescita, ma, soprattutto, questi settori sono stati spiazzati dall’emergere di competitori provenienti da aree quali la Cina, l’India e i paesi in transizione, che

hanno sottratto, con politiche di prezzo molto aggressive, rilevanti quote di mercato ai produttori italiani. Di fronte a queste politiche di prezzo molto competitive la tradizionale struttura produttiva italiana molto concentrata sulle imprese medie e piccole, dove un quinto delle esportazioni italiane è realizzato da imprese con meno di 20 addetti, pari all'80 per cento delle imprese esportatrici, ha mostrato tutti i suoi limiti. La focalizzazione in settori tradizionali accompagnata alla prevalenza della piccola dimensione ha creato una situazione di debolezza. Una recente analisi dell'ISAE [2008] evidenzia come la performance estera delle imprese italiane si sia concentrata prevalentemente nelle imprese di maggiori dimensioni segnalando un processo di selezione in cui le imprese di minori dimensioni sono state progressivamente escluse dai mercati a maggiore crescita¹. Questa situazione è inoltre aggravata dalla bassa propensione agli investimenti innovativi delle imprese italiane le quali spendono in ricerca e sviluppo una percentuale sul PIL pari allo 0,68%; mentre la media USA è pari all'1,97; e quella europea 1,21². E' opportuno notare come nel caso italiano sia soprattutto il settore privato la causa della basso livello di spesa in R&S in Italia. Il settore pubblico infatti copre il 12,3% della spesa in R&S in Italia - una percentuale che è superiore alla media europea del 7,6% - ma questa quantità di spesa pubblica in R&S non permette di compensare lo svantaggio cumulato nel settore privato tanto che la spesa complessiva italiana in ricerca sul Pil è pari all' 1,07 a fronte di una media europea dell'1,93. Se tutte le analisi concordano nel mettere in luce come la situazione economica del paese sia difficile, le ricette proposte dai vari autori per uscire dalla crisi si caratterizzano per una combinazione differente di misure simili, che vanno da una politica di decisa riduzione fiscale a un incremento della spesa pubblica nel settore nella ricerca, all'attuazione di un programma di liberalizzazione dei mercati.

Pur nella diversità delle proposte avanzate tutte queste analisi sono accomunate da una ricerca di soluzioni alla problematica della competitività italiana nel quadro nazionale.

Il presente lavoro intende invece analizzare il tema del declino economico italiano in un'ottica differente, ovvero da un punto di vista prevalentemente europeo concentrando l'analisi su un settore specifico ad alta intensità di ricerca: il settore della difesa. Pur non negando la rilevanza dei fattori nazionali, siamo infatti convinti che l'ottica europea permetta, non solo di meglio interpretare il cammino percorso dalla nostra economia dalla industrializzazione, ma anche di individuare quei fattori critici su cui è necessario intervenire per evitare che il tema del declino industriale, da argomento prevalentemente accademico, si trasformi in una dura realtà di fatto.

¹ Nello stesso senso si veda anche Majocchi *et al.* [2006].

² A titolo di confronto si noti che la Repubblica Slovacca questo valore è pari a 1,61.

Questa prospettiva si giustifica, a nostro parere, perché è nell'ottica internazionale che meglio si possono comprendere le dinamiche dell'economia italiana. In particolare, il contesto internazionale permette di cogliere come le fasi di sviluppo della nostra economia abbiano coinciso con scelte orientate ad un disegno di integrazione europea. Queste scelte costituiscono una linea guida importante di cui si dovrebbe anche oggi tenere conto nel quadro del dibattito sul declino economico italiano. L'approfondimento sul settore della difesa si giustifica non solo alla luce dell'importante impatto economico del comparto ma anche per l'elevato grado di innovazione che è tipicamente generato dalle imprese del settore: un'innovazione che ha frequentemente portato anche a significative ricadute nel settore civile. Infine, in questo settore l'Italia ha storicamente avuto significative competenze che oggi sono principalmente concentrate in una delle poche grandi imprese italiane operanti nel settore *high tech* ovvero Finmeccanica.

Il lavoro è organizzato nel seguente modo. Nella prima parte viene ripercorso, in estrema sintesi, il processo di industrializzazione a partire dal dopoguerra a oggi facendo sempre riferimento al rapporto tra integrazione europea e dinamica dell'economia italiana inquadrando l'attuale situazione economica italiana nel contesto europeo. Nella seconda parte viene invece approfondito il caso dell'industria europea di difesa e il potenziale contributo che a questa potrebbe dare l'industria italiana. In particolare, viene sviluppato il caso dell'industria della difesa come esempio di un possibile campo di applicazione di strategie europee da parte dell'industria italiana volte a migliorare il posizionamento competitivo e la produttività in un settore cruciale per lo sviluppo del sistema industriale italiano ed europeo.

2. Le caratteristiche strutturali del sistema industriale italiano

Per comprendere l'evoluzione del sistema industriale italiano conviene inquadrarlo nel più ampio contesto del processo di integrazione europea (Velo, 1996; Velo e Majocchi 2002). Il quadro europeo ha infatti costituito, a partire dal secondo dopoguerra, il principale riferimento del sistema delle imprese influenzandone profondamente le scelte strutturali e le strategie. Con la fine della seconda guerra mondiale infatti, l'Italia opera una decisa apertura dei mercati, abbandonando progressivamente le politiche di chiusura verso l'estero e partecipando al processo d'integrazione economica in atto a livello europeo. L'adesione al Mercato Comune permette al processo economico di superare le dimensioni nazionali - che non corrispondevano più alle esigenze della produzione moderna - e di raggiungere dimensioni continentali. Con questa decisione l'Italia abbandona progressivamente le politiche di protezionismo che avevano

caratterizzato il ventennio tra le due guerre mondiali e il mercato continentale diventa il quadro di riferimento per lo sviluppo italiano. Grazie a queste scelte una parte del sistema industriale è stato sottoposto alla pressione concorrenziale proveniente dalle imprese degli altri paesi del Mercato Comune Europeo e, conseguentemente, ha dovuto perseguire livelli di efficienza e di competitività adeguati agli standard internazionali. Lo sviluppo industriale di quegli anni è il frutto di queste scelte. La partecipazione al progetto di mercato comune ha garantito alle imprese italiane un contesto competitivo e un mercato di sbocco ampio in cui le migliori energie del paese hanno trovato gli spazi adatti al loro sviluppo. Inoltre, lo scenario internazionale nel corso degli anni '50 e '60 è stato caratterizzato da una significativa stabilità di tutte le variabili economiche, tassi di cambio, tassi d'interesse e inflazione, e da un significativo sviluppo della domanda interna europea. In questo quadro di generale stabilità e prosperità le imprese italiane hanno avuto l'ulteriore possibilità di imitare un modello di sviluppo che era già stato sperimentato negli Stati Uniti, dove le imprese da tempo si confrontavano con un mercato di dimensioni continentali (Djelic, 1998).

In secondo luogo, lo sviluppo europeo è stato favorito da un limitato grado di competizione internazionale, data la marginalità delle imprese del Terzo Mondo e la minore concorrenzialità di quelle statunitensi, costrette a scontare la relativa sopravvalutazione del dollaro e il più alto costo del lavoro rispetto ai concorrenti europei. Infine, anche all'interno del mercato europeo, il livello di competizione è stato contenuto da un livello di domanda sufficiente per assorbire tutta la capacità produttiva disponibile, permettendo così la sopravvivenza sul mercato anche delle imprese marginali.

Quando negli anni '70 queste condizioni sono venute a mancare il sistema economico italiano ha subito una profonda crisi a cui ha risposto con un'espansione della spesa pubblica e con misure di politica industriale volte a privilegiare la difesa di settori ormai maturi, a scapito dei settori emergenti a più alto contenuto tecnologico. Tuttavia è necessario rilevare come la crisi degli anni '70 sia in realtà una crisi non solo italiana, ma anche europea ed internazionale. Da un lato, è stato proprio il successo stesso del processo d'integrazione europea e la crescita economica dei paesi del Mercato Comune a mettere in crisi l'equilibrio internazionale. Una volta divenuta una potenza commerciale l'Europa non è stata in grado di avviare una nuova fase di "integrazione positiva", destinata a svilupparsi al di là della semplice unione doganale già realizzata. I progetti di integrazione monetaria avviati per affiancare al dollaro una nuova moneta di riserva internazionale vengono accantonati e le nazioni europee – Italia *in primis* – cercano di avviare politiche del tipo *beggar my neighbours* – attraverso svalutazioni competitive della valuta domestica. I danni di queste politiche sono oggi evidenti. Da un lato, le svalutazioni competitive

non hanno fatto altro che alimentare l'inflazione, senza del resto migliorare la performance competitiva dell'economia che, essendo ormai fortemente integrata a livello europeo, rendeva da un lato inefficace la svalutazione e, dall'altro, spingeva le imprese ad utilizzare come unica leva competitiva il prezzo, e non la qualità. Queste scelte spiegano, con la crisi petrolifera, la lunga crisi industriale degli anni '70.

3. La risposta europea alla crisi: la nascita dello SME e il cammino verso la moneta unica

La fase più acuta della crisi europea si chiude alla fine degli anni '70. Il 1979, con la creazione dello SME, può essere considerato un anno di svolta. L'istituzione di un meccanismo che regola i rapporti di cambio tra le monete europee pone le basi per avviare una politica di rientro dall'inflazione e di rigore monetario. Dando nuovo impulso al processo d'integrazione il SME favorisce il decollo del progetto del "Mercato unico". La creazione di un accordo di cambio, affiancato da un evento storico come l'elezione diretta del Parlamento europeo, che contribuisce a rendere credibile e stabile il processo ha promosso, da un lato, la stabilità monetaria e il rientro dall'inflazione e, dall'altro, ha reso credibile la prospettiva della ripresa del processo d'integrazione su scala europea riavviando un circolo virtuoso di investimenti e di modernizzazione del sistema. In questo quadro anche l'obiettivo di creazione, entro il 1992, di un mercato unico delle merci, dei servizi, dei capitali e delle persone ha orientato i comportamenti degli operatori e delle imprese che nell'ottica di una creazione del mercato unico hanno sviluppato strategie europee alimentando la concorrenza, attirando gli investimenti da parte delle imprese extra-europee e promovendo gli investimenti. La creazione del Mercato unico, con la realizzazione delle quattro libertà fondamentali, ha posto il sistema delle imprese all'interno di un nuovo quadro competitivo. Nel corso degli anni '80 si verifica quindi un processo di crescita industriale su scala europea, cui partecipano anche le imprese italiane. Nel caso italiano tuttavia è possibile individuare un'adesione di tipo "duale" al processo di integrazione europea. Da un lato, la parte del sistema industriale aperto alla competizione partecipa al processo di ristrutturazione su scala europea. Dall'altro, i settori protetti come quello finanziario e quello pubblico in generale invece si aprono con maggiori difficoltà alla competizione internazionale e all'innovazione e alla concorrenza. Tuttavia è proprio il compimento del processo di unificazione del mercato su scala europea realizzato con l'Unione monetaria che ha posto questo sviluppo "duale" in una nuova prospettiva. Con il Trattato di Maastricht, infatti, non solo viene abolita la barriera monetaria che ancora divideva in comparti nazionale il mercato europeo ma vengono

anche individuate delle condizioni minime (i criteri di convergenza) che gli Stati membri devono soddisfare per partecipare agli sviluppi futuri dell'UEM. Il trattato sull'Unione europea, imponendo dei limiti ai deficit pubblici eccessivi, ha posto le condizioni per un processo di rinnovamento del settore pubblico e, favorendo la creazione di uno spazio finanziario europeo, ha abbattuto tutte le residue barriere che proteggevano i sistemi industriali e i sistemi finanziari nazionali. Il processo d'integrazione europea ha costituito quindi un potente fattore di trasformazione e di sviluppo dell'economia e del sistema italiano. In particolare lo SME prima, e il Mercato unico dopo, hanno permesso l'avvio di processi di modernizzazione in settori che precedentemente non erano stati ancora influenzati dal processo d'integrazione (Usai e Velo, 1990).

4. L'Euro e la sfida della globalizzazione: il fallimento della Strategia di Lisbona e le difficoltà italiane

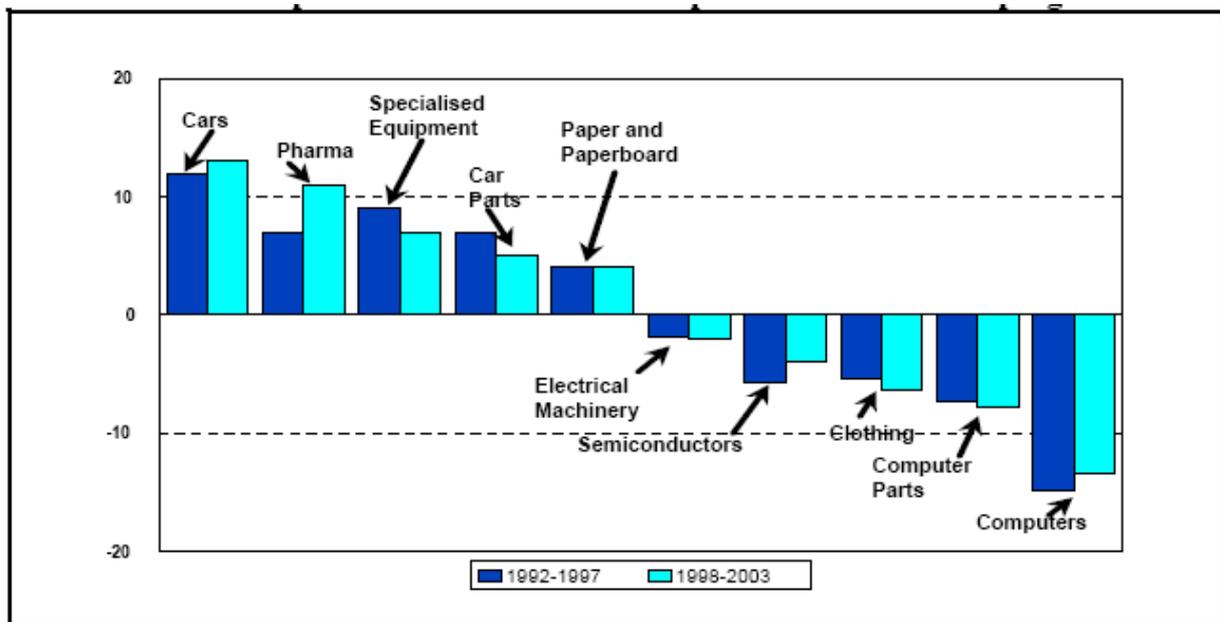
Se l'introduzione della moneta unica ha costituito un'occasione di modernizzazione del sistema europeo nel corso degli anni '90 va rilevato tuttavia come proprio a partire da questi anni sia possibile far partire un processo di crescente allontanamento tra l'economia europea e le principali economie mondiali. Tuttavia, se il differenziale di crescita tra l'Europa e i paesi emergenti, quali la Cina o i paesi dell'Europa centrale e orientale, è dovuto sostanzialmente al processo di *catching-up* di questi ultimi, lo stesso non può dirsi del differenziale tra Europa e Stati Uniti che invece partivano da livelli di reddito simili. Inoltre, se l'economia europea ha affrontato crescenti difficoltà in quest'ultimo decennio, ancora più significative sono state quelle affrontate dall'economia italiana (Boeri *et al.* [2005]). La nostra analisi ha cercato di dimostrare come questo gap di crescita, tuttavia, non sia il frutto esclusivo di specificità italiane, ma come esista un legame profondo tra le difficoltà e i rallentamenti nel processo d'integrazione europea e le crisi più acute dell'economia italiana. In questo senso conviene, ancora una volta, partire dall'analisi del quadro europeo per comprendere le ragioni di crisi del quadro italiano.

Le difficoltà italiane dal 1995 a oggi si inseriscono infatti in un ambito di generale rallentamento dell'economia europea la quale, a partire dalla metà degli anni '90, ha accumulato un gap crescente di produttività nei confronti dell'economia americana. Gli Stati Uniti in questo periodo hanno avuto un tasso di crescita significativamente più alto rispetto a quello europeo grazie a un'accelerazione del livello di produttività che non è stato dovuto solamente all'espansione dei consumi interni e ai fenomeni speculativi che hanno portato all'attuale crisi finanziaria ma che è

stato anche dovuto agli effetti della diffusione delle tecnologie dell'informazione e delle telecomunicazioni. Pur in presenza di conclusioni ancora assolutamente provvisorie e di un dibattito ancora aperto circa le cause di questo gap, (Blanchard [2004], Sapir *et al.* [2004], Shelburne [2005]), l'esistenza di un significativo differenziale produttivo tra Unione europea e Stati Uniti è considerato ora dai più un fatto assodato. Questo gap di produttività dell'economia europea costituisce un elemento di preoccupazione in quanto l'accelerazione dell'economia statunitense non pare imputabile a fattori ciclici, bensì a fattori di tipo strutturale - legati appunto principalmente alla rivoluzione tecnologica in corso - come sembra indicare la contemporanea accelerazione nel ritmo degli investimenti dovuta a operatori privati del settore manifatturiero. A fronte di questo ritardo in termini di produttività, l'economia europea si è caratterizzata per il contemporaneo rallentamento nel ritmo di crescita degli investimenti che mediamente, negli anni '90, sono cresciuti su base annua per l'Europa dello 0,8% a fronte del 5,4% realizzato nello stesso periodo dall'economia americana. Queste considerazioni mettono in luce come - una volta adattate al nuovo contesto europeo - sia necessario per le imprese del Continente accelerare il processo di riaggiustamento strutturale oggi in corso al fine di mantenere e possibilmente migliorare la posizione competitiva raggiunta sui mercati mondiali. Entrando nel dettaglio dei singoli settori, l'immagine che emerge è tuttavia più articolata e caratterizzata sia da aspetti positivi che da altri negativi. Se si individuano i settori a crescita più significativa in Europa negli ultimi anni emerge infatti come tra questi vi siano sia settori tradizionali, quali quello della fabbricazione di mobili e della fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, sia settori tradizionali, ma in fase di forte trasformazione tecnologica, quali quello degli autoveicoli, che settori più innovativi e ad alta crescita come quello degli articoli in gomma e in materie plastiche o quello dell'editoria e dei media. L'elemento più negativo che emerge è la scarsa rilevanza delle industrie europee nel settore della *information technology* ovvero del settore che più è cresciuto a livello mondiale nel corso degli anni '90 e di cui le imprese europee producono circa il 23% del totale del valore aggiunto generato nel settore dalle imprese operanti nei paesi della Triade (Usa, Giappone e Unione Europea) a fronte di una quota del 35% per le imprese giapponesi e del 42% per le imprese americane. Conclusioni simili emergono se si utilizzano criteri atti a valutare la capacità dell'industria europea di penetrare sui mercati mondiali extra-UE. Da questi dati emerge come i settori che si caratterizzano per il più ampio surplus commerciale con il resto del mondo sono quelli della meccanica e della fabbricazione di prodotti chimici e farmaceutici. I comparti con il più alto rapporto esportazioni su produzione sono invece sia settori tecnologicamente sofisticati quali quello degli apparecchi medicali, di precisione, degli strumenti ottici e degli orologi accanto a settori tradizionali quali quello dei prodotti di conceria, degli articoli da

viaggio, delle borse, e delle calzature. La figura che segue riporta l'andamento dei vantaggi comparati (*revealed comparative advantage* – RCA) dell'industria europea in 10 macrosettori industriali nel periodo 1992- 2003. Dalla figura emerge chiaramente come, a fronte di un posizione di forza dell'industria europea nel settore automobilistico, in quello farmaceutico e in quelli dei beni di investimento vi sia invece un certa debolezza in quei settori a più alto utilizzo di tecnologie *dell'information technology* (ICT) tanto che la Havik and Mc Morrow [2006, pg. 43] parlano a tale proposito di “*exceptionally poor performance on the ICT front*”³.

Figura n.1 - I *revealed comparative advantage* dell'industria europea.



Source : UN Comtrade, own calculations

Fonte Havik & Mc Morrow (2006), pg. 40

In conclusione, le imprese europee risultano essere ancora prevalentemente concentrate non tanto nei settori tradizionali ma piuttosto in quei settori che presentano i più bassi tassi di crescita e conseguentemente un minor valore aggiunto. Questa struttura settoriale è una delle cause del recente ritardo accumulato della economia europea rispetto all'economia statunitense in termini di produttività. In un recente studio sulla competitività europea la Commissione (EU Commission [2004c], pg. 8), ha infatti messo in luce come: “*Growth in Europe’s labour productivity in sector with a strong technological content has been robust in comparison with the overall economy. But*

³ A conclusioni essenzialmente simili, anche se riferite sia al settore manifatturiero che a quello dei servizi e basandosi essenzialmente sui dati relativi alla produttività, giungono Bloom, Sadun e Van Reenen [2007]. secondo i quali (pag. 2): “*Closer analysis has shown that European countries had a similar productivity acceleration as the US in IT producing sectors (such as semi-conductors and computers) but failed to achieve the spectacular levels of productivity growth in the sectors that used IT intensively (predominantly market service sectors, including retail, wholesale and financial service).*”

it has, on the whole, been significantly lower than in the United States". concludendo che *"To summarize the EU is experiencing both a slowdown of industrial productivity and disappointing performance especially in the high tech sectors"*.

E' opportuno rilevare a riguardo che i primi segnali d'allarme circa la competitività dell'industria europea risalgono alla prima metà degli anni '90 quando la Commissione europea, nel Libro Bianco promosso da Delors su "Crescita competitività e occupazione" (Commissione delle Comunità europee, 1994), segnalò il ritardo dell'economia europea, proponendo un piano di investimenti europei che si affiancasse al processo di unione monetaria avviato in quegli anni.

In realtà il piano Delors non è mai stato realizzato in quanto faceva affidamento prevalentemente alla capacità di coordinamento delle istituzioni europee, ma lasciava ai governi nazionali l'onere della sua realizzazione. Schiacciati tra la necessità di adempiere ai vincoli in materia di deficit eccessivi, le difficoltà di coordinamento e la limitatezza del bilancio pubblico europeo i grandi progetti previsti nel piano Delors hanno faticato a vedere la luce. Inoltre, l'affermazione di una visione rigidamente liberista dell'economia europea ha contrastato la realizzazione del piano sulla base dell'ipotesi che l'abolizione di tutte le barriere interne al mercato unico europeo – compreso quella monetaria – avrebbe portato all'eliminazione dei costi di transazione interne, e quindi ad un generalizzato aumento della produttività europea.

Il problema della crescita e della produttività europea è stato affrontato dalle autorità europee nel Consiglio di Lisbona del marzo 2000 che aveva lanciato un piano volto a fare dell'economia europea "l'area più dinamica e competitiva basata su un'economia della conoscenza entro il 2010". Tuttavia è oggi evidente come questo obiettivo non sia stato raggiunto e come si possa oramai parlare di un fallimento della strategia di Lisbona [European Commission, 2005]. Come è stato messo in evidenza (Shelburne, 2005) la necessità di trovare una politica di promozione della crescita tale da soddisfare tutti i paesi – che oggi sono ben 27 – ha costretto l'Unione europea ad adottare una politica del "minimo comun denominatore" che, in presenza di paesi apertamente contrari a iniziative europee, ha obbligato anche i paesi più avanzati a deboli forme di coordinamento europeo, mentre l'esistenza di una politica monetaria comune richiederebbe un ben più ampio impegno in termini di politica economica in generale e industriale in particolare.

Come negli anni '70, di fronte al rallentamento generale dell'intera economia europea e mondiale è stata l'economia italiana che ha mostrato i maggiori segni di difficoltà. L'Italia, non ha infatti affrontato in maniera definitiva i ritardi storici accumulati nel tempo in campo industriale: eccessivo nanismo delle imprese e scarsità di grandi imprese, forte concentrazione nei settori tradizionali a bassa crescita, basso tasso d'innovazione. In particolare, il caso italiano mostra come in mancanza di una efficace politica industriale la competitività del sistema si sia

progressivamente erosa. Dalla seconda metà degli anni '90 fino ad oggi, infatti, si assiste ad un perdurante deterioramento della posizione competitiva italiana attestata dal peggioramento di tutti gli indici economici. Non solo la produttività italiana cresce nel periodo in maniera significativamente inferiore ai partner europei, ma addirittura nel biennio 2002-2003 assume valori negativi. Di conseguenza per la prima volta negli anni recenti la produttività italiana è scesa al di sotto della media europea. L'impatto di questa evoluzione della produttività sulla capacità di export delle imprese italiane è significativo. La quota delle esportazioni italiane sui mercati mondiali dal 1996 al 2004 passa dal 4,7% al 3,8% e, se nel periodo 1997-2000, una significativa parte di questo crollo è dovuta a fattori congiunturali (Faini, 2005) lo stesso non vale per gli anni successivi quando le quote dei nostri due principali partner europei, in principal modo la Germania, ricominciano a crescere.

5. Un politica italiana per lo sviluppo nel quadro di una politica europea per lo sviluppo.

L'evoluzione del sistema industriale italiano mostra come esista uno stretto legame tra questo e il processo di integrazione europea. Infatti, è durante le fasi di rallentamento del processo di integrazione che il sistema industriale italiano ha sofferto le difficoltà più significative. Così come la crisi degli anni '70 è stata superata grazie all'accelerazione del processo di integrazione con l'introduzione dello SME allo stesso modo, oggi, la condizione necessaria per aprire una nuova fase di sviluppo dell'industria italiana sembra dunque essere la ripresa del processo di integrazione. Si tratta dunque di passare da una fase in cui "l'obiettivo della costruzione di un mercato unico nel più generale contesto della globalizzazione internazionale ha posto in secondo piano la necessità di avviare politiche europee industriali" ad una fase in cui si promuovano progetti in grado di favorire lo sviluppo e la produttività europea creando imprese europee in grado sostenere la competizione globale (Velo [2007], pg. 49). L'esperienza europea mostra che, di fronte ai momenti di crisi più acuta, l'Europa ha sempre saputo trovare spazi su cui far avanzare il processo di integrazione per poi raggiungere obiettivi ambiziosi. Il processo oggi è tuttavia complicato dal numero e dalla varietà di paesi che compongono l'Unione favorendo atteggiamenti centrifughi o di aperta opposizione al processo di integrazione. In questo momento è dunque necessario trovare uno spazio a livello europeo in cui far convergere gli interessi di quei paesi - necessariamente una componente ristretta dei 27 - interessati a riprendere il cammino dell'integrazione su progetti comuni.

Dopo l'introduzione dell'Euro, che ha garantito all'area la stabilità monetaria anche nell'attuale fase di forte crisi finanziaria, il problema che l'Europa deve affrontare è oggi quello della bassa crescita. La politica dell'innovazione costituisce quindi un punto di comune interesse a livello europeo. Si tratta di individuare i fronti e le modalità con cui far procedere ulteriormente il processo di integrazione compatibilmente con le variabili di contesto e il ritardo accumulato dall'Europa nei settori ad alta innovazione potrebbe costituire a questo proposito un utile campo ove sviluppare politiche di cooperazione.

L'analisi della basso tasso di crescita europeo ha infatti avviato un acceso dibattito circa la strada da percorrere per recuperare il gap con gli Stati Uniti e affrontare la concorrenza dei paesi emergenti. Pur nella diversità delle opinioni (Perotti e Alesina, [2004]; Blanchard [2004], European Commission [2004a], [2004b], [2004c]), tutti i commentatori sono unanimi nel sostenere che solo con politiche di dimensione europea si potrà permettere all'economia del continente di riprendere il cammino della crescita. Da un lato, vi sono i sostenitori delle liberalizzazioni i quali sostengono che il problema della competitività europea sia esclusivamente una questione affrontabile attraverso l'abbattimento delle residue barriere interne al mercato unico. In questo modo si verrebbe a creare uno spazio economico di dimensioni tali da permettere alle forze della concorrenza di dispiegarsi liberamente con pieno beneficio per consumatori e delle imprese. In molti settori l'abbattimento completo delle barriere interne e di ogni forma di protezionismo nazionale creerebbe delle condizioni per la formazione di un vero mercato europeo e abbassando i costi per le imprese, favorirebbe la creazione di imprese su scala continentale e la competitività europea. Solo in questo modo si potranno liberare compiutamente le forze di mercato portando alla formazione di imprese su scala europea. In parte tuttavia il processo è in corso e sta già dispiegando i suoi effetti in tutti quei settori dove la politica della concorrenza europea è stata più attiva ovvero nel settore manifatturiero e nel settore bancario e assicurativo. Le importanti fusioni transfrontaliere tra Unicredit e HBV, tra Banco de Santander e Abbey-National e tra BNP Paribas e BNL sono una dimostrazione di questa tendenza (Mosconi, 2005). In un recente approfondito studio empirico sulle grandi imprese europee ad esempio Véron [2006] mette in luce chiaramente come in numerosi settori industriali e dei servizi la prevalenza del mercato nazionale sul totale del fatturato sia sempre meno evidente e come la quota del mercato domestico (europeo) sul mercato totale sia oramai paragonabile alla quota del mercato domestico americano sul totale del mercato per le imprese statunitensi. Lo studio sembra quindi confermare che per la gran parte dei settori industriali e di servizi è sufficiente una politica di promozione del mercato a livello europeo. Tuttavia, il fatto che il divario industriale europeo si concentri soprattutto nei settori *science-based* dimostra come le politiche di completamento del

Mercato unico, per quanto rilevanti, non siano da sole sufficienti per promuovere la competitività europea. Un'efficace analisi delle ragioni alla base del gap tecnologico europeo sono state proposte da Aghion [2006] il quale ha messo in luce come per le imprese europee, fino alle metà degli anni '80, fosse stato relativamente agevole migliorare la produttività muovendosi rapidamente verso la frontiera tecnologica attraverso l'accumulazione di capitale e l'imitazione delle imprese statunitensi. Tuttavia, una volta raggiunta la frontiera tecnologica Aghion mostra come sia necessario per le imprese europee avviarsi sul sentiero dell'innovazione un sentiero che la rivoluzione nelle tecnologie dell'*information technology* ha reso difficile da perseguire⁴.

In questo contesto le politiche nazionali di promozione della crescita e della produttività che sono alla base della Strategia di Lisbona hanno mostrato tutti i loro limiti. La relativa debolezza delle imprese europee nei settori a più alto valore aggiunto e a più alto tasso di crescita (Sapir, [2003]; European Commission [2002]) quali l'elettronica, l'informatica, l'energia indicano come in questi settori sia necessaria una politica di promozione della competitività europea che coinvolga i principali paesi dell'Unione. Jacquemin [1987] e, più recentemente, Mosconi [2006], hanno infatti mostrato come in questi settori le politiche nazionali e le liberalizzazioni europee non sono in grado di sostenere il processo di trasformazione del sistema industriale. Tuttavia va riconosciuto come esistano dei vincoli forti alle politiche espansive a livello europeo. I criteri di Maastricht e i vincoli europei sugli aiuti di Stato nazionali hanno limitato nei diversi paesi europei le politiche di tipo espansivo e di sostegno industriale. Con riferimento alle spese in R&S ne è conseguito che, nella sola Europa a 15, le spese in R&S sono state pari nell'ultimo decennio al 1,9% del Pil europeo una misura costantemente inferiore a quelle statunitense che è stata pari al 2,6% del Pil americano. Tuttavia, non solo gli europei hanno speso meno in ricerca rispetto agli americani, a causa della frammentazione e delle duplicazioni nazionali, l'efficacia e l'impatto di questa spesa è stato in Europa significativamente più basso. I dati sui brevetti mostrano chiaramente questa minor efficacia della spesa europea. Infatti, non solo gli europei spendono in media meno rispetto ai concorrenti americani e giapponesi (*quantity gap*), ma esiste anche quello che è stato definito un *quality gap*. A parità di spesa in R&S gli europei generano meno brevetti rispetto ai concorrenti americani. La tabella che segue mostra, ad esempio, come i lavoratori americani siano, in termini di brevetti, più produttivi in misura quasi doppia rispetto agli europei.

⁴ "In the meantime, the IT revolution resulted in a revival of US growth in the late 1980s and early 1990s. Since Europe did not have the institutions and policies to benefit from this new technological revolution, the result was a reversal of Europe's approach to the frontier" [Aghion, 2006, pg. 2].

Tabella n. 1

Paese	Intensità di ricerca (% di lavoratori impegnati in R&S)	Produttività (n. di brevetti per migliaia di dipendenti)		
		European Patent Office (EPO)	US Patent Office (USPO)	Media EPO e USPO
UK	0,32	0,19	0,14	0,16
EU	0,28	0,29	0,17	0,23
USA	0,69	0,19	0,63	0,41
Giappone	0,65	0,26	0,47	0,37

Fonte, Gros e Micossi, 2005, pg. 18

E' dunque opportuno che si sviluppi anche a livello europeo una nuova politica di sostegno dei settori *science based* seguendo un approccio di tipo orizzontale [Rodrick, 2004] che concentri gli sforzi pubblici nel sostegno e la promozione della ricerca di base e applicata. In questo senso le risorse investite nel bilancio europeo sono chiaramente insufficienti⁵, e richiedono una ricomposizione del bilancio europeo sia in termini di tipologie di spesa - riorientando la composizione del bilancio dalla spesa agricola a quella di sostegno alla ricerca e all'innovazione - sia un incremento delle risorse a disposizione e di quelle coordinate dall'Unione europea. A titolo di esempio basta rilevare che il principale strumento di promozione delle ricerca in Europa, i programmi quadro, oggi giunti alla settima edizione, coprono solo il 5% della ricerca europea che è ancora per la restante parte di tipo nazionale e quindi limitata alla competizione locale. Del resto, è proprio l'esperienza americana nelle tecnologie internet e web-based che mostra come questa innovazione si sia affermata grazie a programmi che avevano avuto il sostegno dell'amministrazione federale e come, una volta introdotta questa innovazione, questa si sia successivamente diffusa grazie ai meccanismi competitivi [Gallino, 2003]. Numerosi esempi illustrano chiaramente [Velo, 2006] come nei settori tecnologicamente avanzati, a più alta intensità di ricerca, i rischi connessi alle iniziative imprenditoriali, l'esistenza di enormi costi fissi e la necessità di adottare orizzonti di lungo o lunghissimo periodo richiedono specifiche politiche di promozione industriale. In questo senso la realizzazione di misure positive per la promozione dello sviluppo europeo nel campo delle tecnologie avanzate che vadano al di là del semplice abbattimento delle barriere interne al mercato sembrano opportune. La Commissione europea [2002] riprendendo questo dibattito ha sottolineato la necessità che in campo continentale si sviluppino quelli che la Commissione stessa definisce i "campioni europei" ovvero delle imprese che con dimensione continentale che siano in grado di affermarsi su scala mondiale in settori ad

⁵ Gros e Micossi, [2005, pg. 6] a questo proposito così si esprimono: *a substantial increase in the funds for research in the EU budget is justified. More money is needed for funding public and private research centres and networks of excellence in all sciences*

alta intensità tecnologica e ad alto tasso di crescita. Le attuali politiche a livello europeo hanno permesso alle imprese di avere una specializzazione nei settori caratterizzati da un livello tecnologico medio-alto e nei settori maturi *capital-intensive*, ma non una leadership nei settori ad alto potenziale di crescita come l'ICT e l'elettronica. In questa prospettiva agli Stati nazionali anziché promuovere i propri campioni nazionali e le proprie imprese pubbliche spetterebbe il compito di coordinare un processo di consolidamento a livello europeo. Un modello di successo di cooperazione europea nel campo industriale è costituito dal caso delle *Airbus Industries* un caso in cui le imprese di 4 paesi europei (Francia, Spagna Germania e Regno Unito) hanno unito le loro forze creando un'impresa che è stata in grado di competere passando, nel giro di 30 anni, da una posizione di assoluta marginalità a livello mondiale nei primi anni '70 a un ruolo di leadership nei mercati globali. Considerazioni simili valgono anche per il caso della ST Microelectronics un'impresa nata dalla fusione di due imprese pubbliche nazionali, una italiana e una francese, e che è riuscita ad affermarsi a livello mondiale in un settore, quello dei semiconduttori, da cui l'Europa all'inizio degli anni '80 sembrava completamente esclusa. Questa strategia potrebbe essere applicata proficuamente in quei settori in cui più forti sono gli interessi nazionali (difesa, aereospazio ed energia) e laddove il ruolo delle imprese pubbliche nazionali è ancora rilevante attivando forme di cooperazione coordinate a livello europeo [Velo, 2004]. Questa strategia avrebbe il vantaggio di non incorrere nelle difficoltà già incontrate dal piano Delors che richiedeva un impegno politico a livello europeo molto forte e che dunque era: “fondato sull'aumento del budget europeo, sul varo di iniziative gestite dalla Commissione europea, sul rafforzamento del ruolo di quest'ultima nell'ordine costituzionale europeo” [Velo 2007, pg. 13]. Allo stesso tempo lo sviluppo di progetti europei supererebbero l'impasse in cui è entrata la politica europea di Lisbona che, anche nella sua versione rivista (Lisbona 2), si è ridotta ad individuare unicamente misure nazionali (Programmi di Riforma Nazionale) con uno scarso coordinamento europeo. Una misura questa che è chiaramente insufficiente a fronte di un'economia europea integrata alla forte crisi finanziaria internazionale che richiedono programmi di riforma di respiro europeo ⁶.

6. Il caso dell'industria della difesa

⁶ Si veda ad esempio Pisani-Ferry e Sapir [2007].

Nel contesto dell'analisi svolta lo studio del settore europeo della difesa costituisce dunque un caso di notevole interesse. Questo sia perché questo settore costituisce uno dei pochi comparti ad alto contenuto tecnologico in cui vi è ancora una significativa presenza di imprese italiane e in cui quindi il sistema industriale italiano potrebbe, con opportune strategie, contribuire all'affermazione del comparto industriale europeo sia perché l'alta intensità di ricerca del settore genera un elevato livello di produttività e quindi potrebbe avere un ruolo significativo per migliorare la competitività europea. Inoltre, come riconosciuto dalla Commissione europea⁷, in questo settore, su cui poco ha inciso il processo di liberalizzazione del mercato, permane una frammentazione in mercati nazionali che ha frenato lo sviluppo del sistema europeo⁸. E' evidente che il settore della difesa coinvolgendo interessi politici nazionali non può essere considerato al pari di altri settori manifatturieri. Tuttavia, anche in questo comparto politiche di coordinamento e di promozione dello sviluppo a livello europeo potrebbero rivelarsi decisive al fine di creare quelle imprese di dimensioni continentali (i "campioni europei") che sono necessarie per sostenere la concorrenza sui mercati globali. Il peso delle barriere nazionali è meno evidente nel settore civile grazie al successo di Airbus⁹ ma è assolutamente rilevante nel settore militare dove le iniziative europee sono ancora limitate ripeto alle esigenze imposte dalla competizione internazionale¹⁰.

Il settore militare è un comparto non facilmente definibile in termini di prodotti e servizi in quanto, se si considera anche la componentistica, questo settore copre tutti i settori di avanguardia dall'elettronica, all'informatica, dalla robotica fino alla meccanica d'avanguardia. Per avere una misura del mercato è quindi opportuno, in prima approssimazione, partire dalla dimensione della domanda che è esclusivamente di natura pubblica. A livello mondiale stime

⁷ Commissione europea (2003), *Comunicazione COM (2003) 113* "European Defence. Industrial and Market Issues"

⁸ Nel documento la Commissione così si esprime: "*The currently fragmented legal and regulatory framework places limits on the adjustment capabilities of companies or pushes them towards strategies and alliances which put the Union in a disadvantageous position.*"

⁹ Per un'analisi del caso Airbus si veda il contributo di G. Raffaello, *Il caso Airbus. Nascita e sviluppo di un'impresa federale europea nel periodo 1970-2000*, in Velo [2007] Nonostante Airbus sia divenuto il primo produttore mondiale di aerei civili è opportuno rilevare come anche in questo caso l'assenza di un interlocutore europeo abbia costituito un elemento di ostacolo all'operatività dell'azienda e come le recenti polemiche nazionali sulle localizzazioni delle attività abbiano costituito un ostacolo alla operatività dell'azienda rallentandone il processo decisionale e impegnando il management in una lunga ed estenuante trattativa al fine di conciliare le esigenze aziendali con quelle dei diversi azionisti e stakeholder pubblici.

¹⁰ In questo senso si esprime chiaramente anche il recente *Livre blanc sur la défense et la sécurité nationale* redatto da un'apposita commissione nominata dal Presidente della Repubblica francese secondo cui (Mallet [2008], pg. 263): *Certains secteurs, essentiellement l'aéronautique et l'électronique de défense, ont vu l'émergence de grands groupes européens. Mais les rapprochements industriels sont fondés sur des organisations internes qui reflètent les logiques nationales. Ces logiques ont conduit à une répartition des capacités technologiques et industrielles en fonction non d'une stratégie économique, mais de la volonté des États de conserver sur leur territoire des capacités de R&D, de production et de maintenance jugées stratégiques. Cette tendance a représenté un frein très important à l'intégration et à la spécialisation industrielles.*

recenti¹¹ hanno misurato il valore del mercato mondiale della difesa pari ad un valore di circa 1.000 miliardi di dollari per anno con gli Stati Uniti che coprono quasi la metà di questo budget e l'Europa a 25 che ne copre quasi il 20%. La tabella che segue illustra la ripartizione della domanda pubblica mondiale nel settore della difesa.

Tabella 2. La ripartizione della spesa mondiale nel settore della difesa

	Paese	Budget difesa (\$ miliardi)	Spesa per capita	Percentuale sul totale	
				Spesa	Popolazione
1	USA	478,2	1.604	48	5
2	UK	48,3	809	5	1
3	Francia	46,2	763	5	1
4	Giappone	42,1	329	4	2
5	Cina	41,0	31	4	20
6	Germania	33,2	401	3	1
7	Italia	27,2	468	3	1
8	Arabia Saudita	25,2	1.025	3	0
9	Russia	21,0	147	2	2
10	India	20,4	18	2	17
11	Sud Korea	16,4	344	2	1
12	Canada	10,6	327	1	0
13	Australia	10,5	522	1	0
14	Spagna	9,9	230	1	1
15	Israele	9,6	1.430	1	0
16	Altri paesi	161,2		16	47
	TOTALE	1.000,1	155	100	100

Fonte Sipri [2007]

Il gap con gli Stati Uniti in termini di dimensione assoluta è dunque imponente ed è la conseguenza di un gap in termini relativi rispetto alla ricchezza nazionale. Il budget statunitense sul Pil è infatti pari al 4,7%¹² a fronte di un budget europeo cumulato dedicato alla difesa pari a circa 1,78% del Pil. La tabella che segue mostra più nel dettaglio un confronto tra la spesa americana e quella europea.

Tabella n. 3: Il confronto Europa - Stati Uniti

	Europe*	US**
Spesa Totale nel settore della difesa	€ 201 Mld	€ 491 Mld
Spesa Totale nel settore della difesa (%Pil)	1,78%	4,7%

¹¹ Sipri (2007), Sipri Yearbook, 2006, www. Sipri.org.

¹² Per l'anno 2005 il budget statunitense per il settore della difesa è stato pari a oltre 421 mld di \$ (pari a circa 347 Mld di €) a fronte di un budget europeo (Europa a 25) di circa 170 Mld di €.

Spesa nel settore della difesa Per Capita	€ 412	€ 1,640
* Europa = 26 paesi aderenti all'EDA (European Defence Agency)		
** Cambio Euro/Dollaro basato sul cambio medio nell'anno for 2006: €/\$=1,255		

Fonte Eda (2007).

Se si considera l'Europa a 25 la spesa nel settore della difesa in è stata negli ultimi anni tendenzialmente costante in termini nominali con i cinque grandi paesi (UK, Francia, Germania, Italia e Spagna) che contano per circa l'80% della spesa totale che hanno, con l'eccezione della Gran Bretagna e parzialmente della Francia, diminuito progressivamente i loro budget. Ancor più significativa è stata la riduzione in termini reali. Infatti, fatta 100 la spesa militare nel 1990 dei 5 principali paesi europei questo valore sarebbe nel 2007 pari a 70 per Germania e Italia, di poco superiore a 80 per il Regno Unito e pari a 95 per la Francia e, per la sola Spagna, sarebbe salito a 118. La ripartizione delle spese a livello nazionale per il 2005 è riportata nella tabella seguente.

Tabella n. 4: La composizione budget nel settore della difesa nel 2005

Principali Paesi UE	Budget difesa		Spesa in conto capitale		
	Mld di € (ppp)	% del Pil	MLd di € (ppp)	% budget difesa	% del Pil
<i>Regno Unito</i>	38,10	2,18	10,875	28,5	0,62
<i>Francia</i>	32,78	1,93	11,074	33,8	0,65
<i>Germania</i>	22,87	1,08	5,662	24,8	0,27
<i>Italia</i>	16,47	1,12	3,077	18,7	0,21
<i>Spagna</i>	9,58	0,99	2,925	30,5	0,30
<i>Grecia</i>	4,98	2,24	652	13,1	0,29
<i>Paesi Bassi</i>	6,62	1,43	1624	24,5	0,35
<i>Svezia</i>	3,99	1,49	2,103	52,8	0,79
<i>Belgio</i>	2,95	1,00	335	11,4	0,11
<i>Portogallo</i>	2,15	1,15	410	19,1	0,22
<i>Finlandia</i>	2,10	1,65	586	28,0	0,46
<i>Danimarca</i>	1,94	1,21	269	13,9	0,17
<i>Austria</i>	2,04	0,81	427	21,0	0,17
<i>Polonia</i>	6,63	1,45	1731	26,1	0,38
<i>Repubblica Ceca</i>	2,81	1,57	697	24,8	0,39
<i>Ungheria</i>	1,69	1,11	235	13,9	0,15
<i>Repubblica Slovacca</i>	1,23	1,66	221	18,0	0,30
Totale UE a 25-	161,64	1,44	43,487	26,9	0,39
Stati Uniti	408,37	3,69	113,472	27,8	1,02

Fonte Eda (2007).

La significatività del differenziale di spesa nel settore della difesa tra Europa e Stati Uniti è anche la conseguenza dell'evoluzione degli ultimi anni. Mentre ancora nel 1999 il rapporto tra le spese americane nel settore militare e quelle europee era di uno a due nel 2006 questo rapporto era

salito a uno a tre. Questa distanza è ovviamente il frutto delle differenti politiche estere che, nel caso statunitense, è stata caratterizzata da numerosi impegni bellici contrariamente a quanto avvenuto in Europa (con l'eccezione della Gran Bretagna). Tuttavia, il principale problema europeo non è dato tanto dalla minor dimensione strutturale del budget che dipende dalle scelte di politica estera, ma piuttosto dall'eccessiva frammentazione del budget europeo che non è altro che la somma di diversi budget nazionali. La conseguenza è che le spese degli stati europei non sfruttano le potenziali e significative economie di scala che sarebbero invece ottenibili con un più alto grado di coordinamento e di integrazione tra gli operatori europei¹³. Come illustrato nella Comunicazione della Commissione sugli appalti pubblici della difesa [SEC(2006) 1554]: "Gran parte della spesa è ripartita su mercati nazionali relativamente piccoli e chiusi. Infatti, il settore europeo della difesa resta frammentato a livello nazionale, con 27 clienti e altrettanti contesti normativi diversi. Questa frammentazione costituisce un notevole ostacolo alla cooperazione e alla concorrenza intraeuropee. Essa genera costi supplementari e inefficienze ed ha, pertanto, un impatto negativo sulla competitività della base industriale e tecnologica della difesa europea, nonché sugli sforzi degli Stati membri intesi a equipaggiare adeguatamente le loro forze armate."¹⁴ Alla base di questi comportamenti in violazione delle regole sul mercato unico vi sono motivazioni di sicurezza che è ancora intesa essenzialmente nella sua componente nazionale. Proprio questa interpretazione della politica di sicurezza è alla base dell'articolo 296 del Trattato che concede agli Stati membri un'esenzione dalle norme relative al mercato interno per ragioni di sicurezza nazionale. In particolare, gli Stati membri, grazie a questo articolo, non sono obbligati a fornire informazioni la cui divulgazione sia ritenuta contraria ai loro interessi vitali in materia di sicurezza, e al contempo sono autorizzati ad adottare misure restrittive alla libera circolazione connesse con "la produzione o il commercio di armi, munizioni e materiale bellico" necessari per la protezione degli interessi vitali della loro sicurezza. Nonostante la Corte di Giustizia abbia stabilito che il ricorso a tale esenzione debba essere limitato a casi eccezionali, chiaramente definiti e giustificati gli Stati membri hanno fatto ampio uso dell'articolo 296 per esentare i contratti in materia di difesa dalle norme UE sugli appalti contribuendo, in questo modo, alla

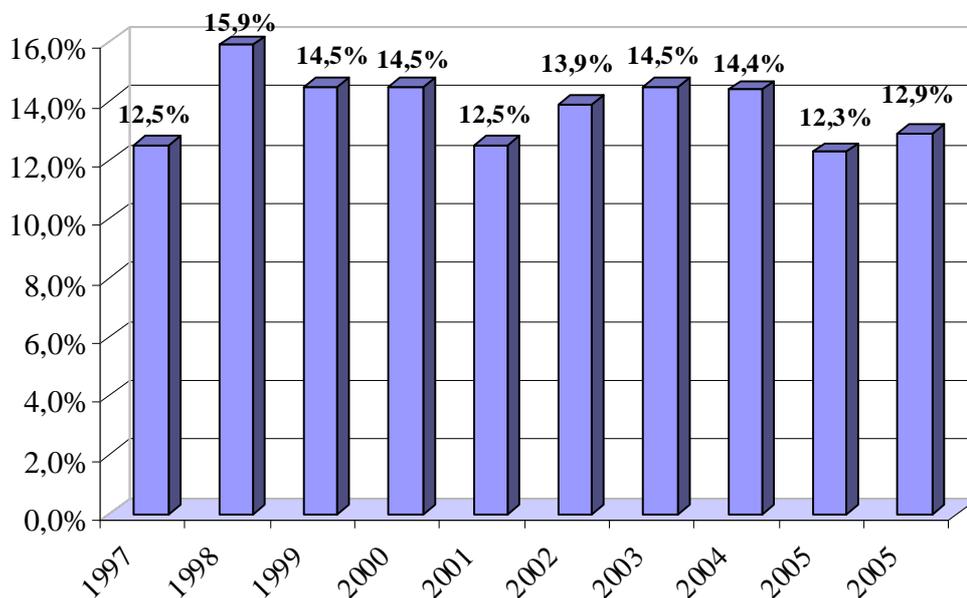
¹³ L'associazione delle imprese europee nel settore aerospaziale (ASD) a questo proposito si esprime nel seguente modo: *The accelerated convergence of Europe's aerospace and defence industries is not only desirable, it is essential*. ASD [2005], *Europe: meeting the competitive challenge*, ASD, Brussels

¹⁴ Nello stesso senso la Commissione [2007c, pg. 14], in una recente comunicazione sulla strategia per l'industria europea della difesa più forte e competitiva a questo proposito così si esprime: "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."

creazione di un area di prodotti industriali per i quali non valgono ancora le regole del mercato unico. Questo approccio è del tutto giustificabile nella misura in cui le politiche di sicurezza e di difesa sono ancora di esclusiva competenza nazionale. Tuttavia, nella misura in cui una politica europea di sicurezza e di difesa comune è stata prevista dai Trattati - come nel caso del Trattato di Lisbona - è evidente che forme di cooperazione si impongono. Del resto come ha sottolineato van Ackere [2008, pg. 14]: "*Aucun pays européen ne peut assurer seul l'intégralité de son approvisionnement en matériels militaires... ...Aucun pays européen ne dispose, à lui tout-seul, des moyens logistiques, de communication et de renseignement nécessaires à une opération d'envergure qu'il faudrait mener hors d'Europe pour garantir la sécurité internationale ou pour sauvegarder les intérêts essentiels de l'Europe.* A maggior ragione la cooperazione europea si giustifica da un punto di vista industriale. Il caso dell'aeronautica civile illustra bene il punto. In questo comparto infatti il ruolo della spesa pubblica è meno rilevante rispetto a quanto avviene nel comparto militare e le eccezioni previste dall'articolo 296 non sono applicabili. Ne consegue che il settore dell'aeronautica civile europea ha raggiunto un elevato livello di efficienza con esportazioni che coprono una quota più che doppia rispetto alle vendite domestiche. Nel caso della spesa militare il rapporto è invece inverso con le spese domestiche che sono più che il triplo di quelle estere.

Dato il legame tra investimenti in ricerca e produttività la frammentazione del mercato europeo è significativa proprio per gli impatti sulla produttività del sistema industriale. Le imprese impegnate nel settore della difesa e della sicurezza sono infatti degli importanti investitori in ricerca e sviluppo e la rilevanza degli investimenti in questo settore è estremamente significativa in termini di ricaduta produttiva sull'intero sistema economico. A solo titolo d'esempio basti citare il caso del settore aeronautico, che costituisce la più ampia componente del comparto, dove la spesa in ricerca e sviluppo nel 2005 è stata pari a 13 mld € pari a una percentuale di circa il 12,3% del fatturato, una percentuale in linea con la spesa aggregata percentuale del settore nell'ultimo decennio (vedi figura 3).

Figura 2: Spesa in ricerca e sviluppo (R&S) aggregata nel settore aeronautico in Europa



Con riferimento alle spese in R&S il gap tra la spesa europea e quella statunitense è ancor più marcato che nel caso dei budget totale dedicato alla difesa. I dati 2006 mostrano come la spesa in R&S statunitense è stata circa 6 volte quella cumulata nei 27 paesi dell'UE con il budget statunitense pari a 67 miliardi di Euro a fronte di investimenti europei di 11 miliardi di Euro. Se si analizza l'evoluzione delle spese in R&S a partire dai primi anni '90 inoltre si può notare come anche in questo comparto la forbice si sia allargata. Nel 1991 gli europei infatti spendevano quasi 15 miliardi di €¹⁵ in ricerca mentre la spesa statunitense era di poco superiore ai 40 miliardi di €. Un quadro generale delle spese nel settore della difesa e di quelle in investimenti e in ricerca e sviluppo negli Stati Uniti e nei diversi paesi europei è riportata nella tabella che segue. La tabella mostra come il mercato europeo si concentri, di fatto in pochi paesi e come il gap non si concentri tanto nelle dimensioni del mercato quanto nella spesa in R&S che è in termini percentuali pari a un sesto della spesa degli Stati Uniti. E' questo, con la duplicazione della spesa, il vero fattore di debolezza e criticità del sistema industriale europeo in questo comparto¹⁶.

¹⁵ I valori sono espressi in € 2006. Si veda Esper, de Boissieu, Bigot, David e de Silguy [2007, pg. 130 e segg].

¹⁶ Van Ackere [2008, pg. 18] a riguardo così si esprime: "Le coût de la non-Europe en matière d'armement reste à calculer et à analyser. Il ne peut qu'être forcément élevé, ainsi que le laisse présager le fait que les Etats-Unis disposent de 27 programmes d'armement majeur actuellement et les Européens de 89 programmes".

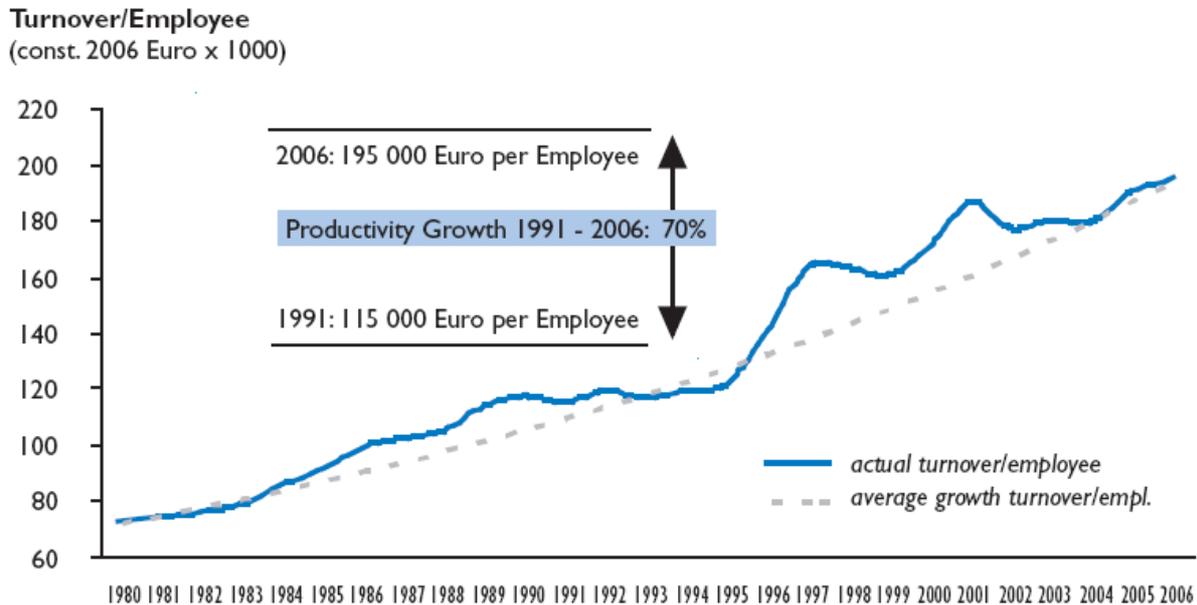
Tabella n.5: Il ruolo della spesa in R&S

<i>Principali Paesi UE</i>	<i>Spesa in R&S</i>		
	<i>Mld di € (ppp)</i>	<i>% budget difesa</i>	<i>% del Pil</i>
<i>Regno Unito</i>	3,87	10,2	0,22
<i>Francia</i>	3,84	11,7	0,23
<i>Germania</i>	958	4,2	0,05
<i>Italia</i>	409	2,5	0,03
<i>Spagna</i>	1,57	18,7	0,18
<i>Grecia</i>	4	0,1	0,00
<i>Paesi Bassi</i>	71	1,1	0,02
<i>Svezia</i>	482	12,1	0,18
<i>Belgio</i>	5	0,2	0,00
<i>Portogallo</i>	9	0,4	0,00
<i>Finlandia</i>	51	2,4	0,04
<i>Danimarca</i>	8	0,4	0,01
<i>Austria</i>	0	0,0	0,00
<i>Polonia</i>	72	1,1	0,02
<i>Repubblica Ceca</i>	30	1,1	0,02
<i>Ungheria</i>	0	0,0	0,00
<i>Repubblica Slovacca</i>	14	1,1	0,02
<i>Totale UE a 25-</i>	11,39	7,0	0,10
<i>Stati Uniti</i>	66,42	16,3	0,60

[Fonte: ns elaborazioni su dati DEC, 2007]

Va tuttavia rilevato come, pur con un budget ridotto e con elevata frammentazione nazionale, la spesa europea in R&S abbia avuto un forte impatto sulla produttività. Come mostrano i dati che seguono la produttività è infatti cresciuta costantemente a partire dagli anni '80 con un tasso di crescita pari a circa il 3,4% annuo. Questa variabile, la spesa in R&S, sembra dunque essere un fattore decisivo per promuovere la produttività in un settore strategico per tutto il comparto industriale.

Figura 3: Produttività media del lavoro nel settore aeronautico in Europa



Il forte valore tecnologico della spesa in R&S nel settore aerospaziale pone l'Europa di fronte alla necessità di affrontare il tema della cooperazione nel settore. In un recente studio promosso dalla Commissione europea¹⁷ si sottolinea come la debolezza della politica europea nel settore della difesa e come le difficoltà incontrate dal settore spaziale siano alla base delle difficoltà europee nel confronto con gli Stati Uniti in termini di produttività. Del resto il gap con gli Stati Uniti non è solo dovuto ai fattori già citati ma anche alla diversa programmazione industriale. Come sostenuto da Florio (2005, pg. 723) le spese del budget federale americano “avendo spesso natura di programmi pluriennali consentono alle grandi imprese statunitensi dei settori ad alta tecnologia di effettuare investimenti a rendimento certo a lungo termine impensabili se la spesa fosse frammentata fra gli stati e sulla base di budget annuali” come è invece il caso dell'Europa. Questi programmi hanno costituito la base su cui gli Stati Uniti hanno sviluppato la loro eccellenza sviluppando innovazioni che, create per il sistema militare, hanno poi avuto vaste applicazioni civili e commerciali come nel caso dei sistemi di radioposizionamento GSM o delle tecnologie web¹⁸. Tra gli osservatori è quindi unanime la posizione di chi richiede un maggior ruolo europeo nel campo della difesa in generale e in quello aerospaziale in particolare.

¹⁷ Si veda: European Commission [2002a], *STAR 21 Strategic Aerospace Review for the 21st century*, EU Commission, Enterprise publication, Brussels, e anche European Commission COM [2003], *A Coherent framework for Aerospace. A response to the STAR 21 Report*, Brussels.

¹⁸ Si veda su questo punto: Florio [2005].

7. Il posizionamento strategico delle imprese europee nel mercato della difesa

Il gap tra i budget europeo e quello americano è il frutto di una strategia di riduzione delle spese militari avvenute in Europa a seguito della fine della minaccia sovietica nel 1989. Durante gli anni '90 infatti numerosi stati europei hanno significativamente ridotto le spese militari¹⁹. A fronte di questa riduzione della domanda gli effetti sono stati duplici. Da un lato, le imprese europee hanno avviato processi di razionalizzazione, riducendo l'occupazione e concentrandosi sulle aree di business principali. D'altro lato, il settore ha cercato di rispondere alla nuova situazione di mercato avviando processi di concentrazione volti a ottenere economie di scala. La divisione del mercato europeo in comparti nazionali ha tuttavia comportato la creazione di grandi operatori su scala nazionale, i cosiddetti "campioni nazionali". In Italia, ad esempio, il ruolo di leader è stato svolto da Finmeccanica che ha progressivamente acquisito le attività militari degli altri operatori del settore. In Svezia lo stesso processo è stato avviato da Saab che si è fusa con il secondo grande operatore svedese nel settore militare, Celsius. Questo processo di concentrazione nazionale non ha tuttavia permesso alle imprese europee di svolgere un ruolo di leadership a livello mondiale. La ridotta scala della domanda europea ha limitato la crescita dimensionale delle imprese europee ha fatto sì che la leadership nel settore fosse conquistata dalle imprese americane lasciando alle imprese europee solo un ruolo marginale nell'ambito della competizione tra i maggiori *player* mondiali di settore. La tabella che segue mostra come nelle prime 10 imprese del settore della difesa ben 7 siano statunitensi e solo 3 europee. Finmeccanica, la prima impresa italiana, è undicesima (era nona nel 2003). Non solo, la prima impresa europea (BAE system) fattura nel settore della difesa un ammontare che è circa pari alla metà del fatturato del primo operatore americano del settore Lockheed Martin nello stesso settore. Se si somma il fatturato delle prime 10 imprese mondiali il valore generato (144 miliardi di €) è coperto per solo il 22% dalle imprese europee anche se le prime 4 imprese europee (incluso Finmeccanica) mostrano un tasso di apertura ai mercati internazionali molto più ampio rispetto alle imprese americane che sono prevalentemente concentrate sul mercato domestico. Tuttavia, della 4 imprese europee solo BAE e in parte Finmeccanica mostrano una presenza significativa nel mercato americano mentre le altre sono in prevalenza concentrate sui mercati domestici dell'Unione europea.

¹⁹ A titolo d'esempio basti citare come il budget inglese, il principale budget europeo, fu ridotto nel 1994 da 42,5 miliardi di dollari a 35 miliardi nell'anno successivo e come nello stesso anno la riduzione del budget francese fosse stata pari al 17%. Per un'analisi approfondita dell'evoluzione del sistema di difesa europeo nel corso degli anni '90 si veda Mohanty [2004.]

Tabella 6: I principali player mondiali nel settore della difesa. Il ruolo delle imprese europee

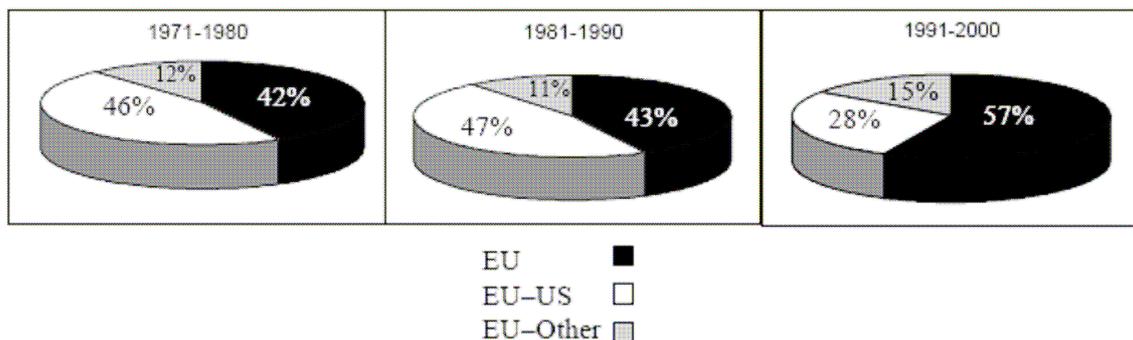
	Nome impresa	Paese	Fatturato difesa € million	Totale € million	% difesa su totale del fatturato
1	Lockheed Martin	USA	27,423	28,612	95,8%
2	Boeing	USA	24,535	42,247	58,1%
3	Northrop Grumman	USA	17,820	24,081	74,0%
4	Bae System	United Kingdom	16,385	20,481	80,0%
5	Raytheon E.	USA	15,118	16,305	92,7%
6	General Dynamics	USA	12,081	15,445	78,2%
7	Eads	Fr/Ger/Sp	8,461	34,943	24,2%
8	Honeywell	USA	8,247	20,618	40,0%
9	Thales	France	7,143	11,318	63,1%
10	Halliburton	USA	6,443	16,467	39,1%
11	Finmeccanica	Italy	6,178	10,315	59,9%
16	Den	France	2,857	2,857	100,0%
18	Rolls-Royce	United Kingdom	2,472	9,155	27,0%
23	Snecma/Safran	France	1,758	7,472	23,5%
25	Saab	Sweden	1,530	3,383	45,2%
26	Rheinmetall	Germany	1,517	3,747	40,5%
27	Dassault Aviation	France	1,472	3,802	38,7%

Fonte DEC 2007; Top 100 Defence News ,dati 2004.. I valori in US \$ sono stati convertiti al cambio medio per il 2004 stesso

Le ragioni di questa progressiva marginalizzazione dell'industria europea sono riconducibili in primo luogo nella mancanza di un processo di consolidamento su scala continentale. Come si è espresso Bitzinger [2007, pg. 2] "*The answer to the problem of declining defence spending, one would think, would be to pool these scarce defence euros among EU member-states in order make R&D manufacturing and acquisition more efficient and cost-effective*". In realtà come mostrano i dati della Agenzia europea di Difesa solo il 18% dei bilanci nazionali di difesa e il 12,5% della spesa di ricerca e sviluppo sono stati impegnati per forniture che coinvolgessero imprese di più paesi europei impegnati in accordi di collaborazione. Nonostante una crescente collaborazione a livello europeo tra i principali operatori del settore, l'industria europea è ancora lontana dall'aver realizzato una vera e propria razionalizzazione. Questa mancanza ha generato un sottodimensionamento dell'industria europea e una contemporanea duplicazione di prodotti e progetti di ricerca tra competitori europei. L'industria europea produce, ad esempio, tre modelli tra loro concorrenti di aerei da caccia: il francese Rafale, l'Eurofighter (prodotto da un consorzio europeo) e lo svedese Gripen, due elicotteri da trasporto (l'anglo italiano EH-101 e l'NH-90 prodotto da un consorzio europeo a guida francese) oltre a tre cacciatorpediniere quali la franco-italiana Horizon, la fregata spagnola F-100 e la britannica Type-45 destroyer.

In realtà i principali *player* europei hanno cercato di rispondere alla sfida competitiva sviluppando una crescente collaborazione intra-europea. L'analisi delle collaborazioni delle imprese europee mostra infatti come, negli anni, la cooperazione tra le imprese all'interno del continente sia aumentata. La figura che segue mostra l'evoluzione geografica degli accordi di cooperazione realizzati dalle imprese europee fino al 2000. I dati illustrano chiaramente come fino al 1990 le imprese europee cercassero prioritariamente di realizzare accordi con imprese statunitensi al fine di acquisire la tecnologia americana. A partire dai primi anni '90 si afferma invece una crescente cooperazione tra le imprese europee. Questa tendenza è in parte dovuta all'introduzione sul mercato Usa di ostacoli alla collaborazione con le imprese americane nei settori ritenuti strategici come nel caso della revisione del "*Buy American Act*" del 1988 ma anche al tentativo di avviare processi di razionalizzazione del settore avviati direttamente dagli operatori europei del settore.

Figura n.4: La distribuzione geografica degli accordi delle imprese europee



Fonte: Jones [2005]

Questi accordi sono stati in molti casi - ma non in tutti - il preludio a forme di consolidamento più strutturate (M&A). Jones [2005] ad esempio stima che negli anni '80 il 55% delle *merger & acquisition* realizzate in Europa coinvolgessero almeno un partner americano, mentre quelle intra-europee erano il 43%. La percentuale di M&A intra-europee negli anni '90 tuttavia aumenta significativamente per raggiungere il 55% delle transazioni realizzate. A questa accelerazione contribuisce anche nel 2004 la creazione dell'Agenzia Europea di Difesa (EDA) cui sono affidati i compiti di contribuire alla definizione di una politica europea della difesa, di promuovere la cooperazione europea sia nei progetti di ricerca e tecnologici che tra i produttori europei al fine di favorire la ristrutturazione dell'industria europea²⁰.

²⁰ La *European Defence Agency* (EDA) è stata istituita dal consiglio europeo tenutosi nel 2004 al fine di supportare gli Stati membri e il Consiglio nella gestione delle crisi internazionali e per sostenere e contribuire alla realizzazione

Per analizzare più analiticamente il mercato della difesa è tuttavia necessario segmentare il mercato sia in base alle caratteristiche dei competitor che per macrosettori (spazio, aeronautica e sistemi di difesa navale e di terra) che per singoli segmenti di prodotto (es: elettronica, piuttosto che gestione dei dati per la sicurezza e così via). Adottando il punto di vista delle imprese si possono individuare almeno 4 livelli di operatori a cui corrispondono di regola anche 4 categorie dimensionali differenti:

- i produttori di sistemi integrati in grado di fornire progetti completi sia dal punto di vista tecnico che finanziario che da quello della gestione dei rischi. Questi player sono grandi imprese che operano in tutti i comparti di cui si compone il settore della difesa;
- i produttori top level di primo livello (*top-level prime contractors*) in grado di fornire prodotti assemblati e integrati
- i sistemisti di secondo livello: aziende che forniscono sistemi integrati complessi, prodotti sofisticati stand-alone, prodotti e servizi addizionali
- i produttori di nicchia specializzati, detentori di specifiche tecnologie, focalizzati nell'offerta di sottosistemi e di equipaggiamenti specifici. Questi ultimi sono frequentemente (anche se non esclusivamente) imprese di piccole e medie dimensioni

Oggi in Europa sono 4 i gruppi che possono ambire al ruolo di produttori di sistemi integrati in grado di sviluppare le competenze necessaria a gestire la complessità organizzativa, tecnologica e manageriale necessaria alla gestione di progetti complessi: BAE system (UK), Thales (F), EADS (F, D e SP) e il gruppo italiano Finmeccanica. Una delle caratteristiche degli operatori di primo livello è quella di essere presenti in tutti i segmenti del settore della difesa. Il comparto industriale della difesa si compone infatti di 3 grande aree:

- aeronautica (civile e militare),
- industria aerospaziale
- sistemi di difesa navali e terrestri.

A loro volta questi settori possono essere suddivisi in numerosi sotto-comparti. Il settore aereo spaziale viene generalmente suddiviso in due comparti quello dei satelliti e quello dei propulsori di lancio spaziale. Il settore aerospaziale può invece essere suddiviso sia in base alla distinzione tra destinazione civile e militare che in base ai segmenti di prodotto: prodotti finali (aerei);

di una politica europea di sicurezza e difesa. Le funzioni della EDA, come riportate nel suo atto costitutivo comprendono il rafforzamento delle capacità di difesa europee, la promozione della ricerca e sviluppo nel settore, la promozione della cooperazione europea e la realizzazione di un mercato unico della difesa.

missili, spazio, manutenzione, strutture, motori e strumentazioni. Infine, l'ultimo settore viene generalmente suddiviso tra sistemi di difesa navali e sistemi terrestri. La segmentazione del mercato che ne scaturisce è estremamente complessa e questo spiega come mai solo grandi imprese sono in grado di essere presenti in tutti i segmenti di mercato. Una possibile rappresentazione sintetica della segmentazioni del mercato può essere individuata attraverso la seguente schematizzazione.

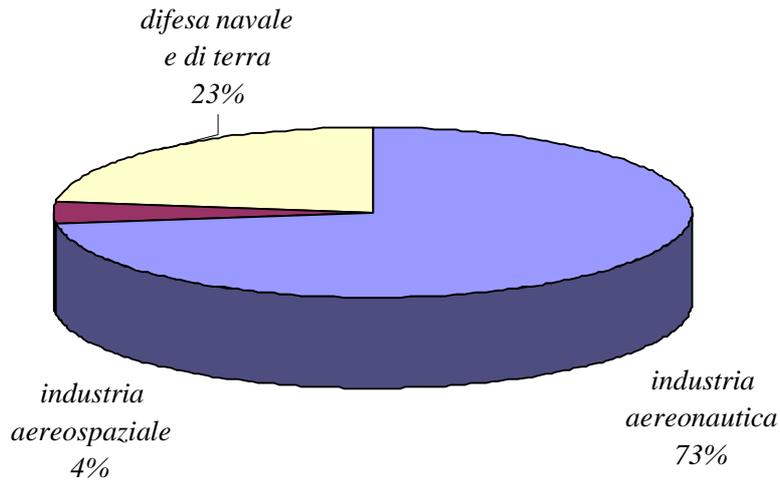
Tabella 7. Una segmentazione possibile del comparto difesa

		<i>Settori industriali</i>			Totale
		Sistemi e strutture	Motori	Strumentazione e componenti	
di Segmenti prodotto	Aeronautico	A	B	C	Aeronautico (A+B+C)
	Missili	D	E	F	Missili (D+E+F)
	Spazio	G	H	I	Spazio (G+H+I)
	Totale	Sistemi e strutture (A+D+G)	Motori (B+E+H)	Strumentazione e componenti (C+F+I)	Totale $\sum(A+.....+I)$

Fonte: ns. Elaborazioni su dati ASD, [2007]

La figura che segue riporta la composizione percentuale dei 3 comparti sul totale dei fatturato dell'industria europea della difesa. I dati sono riferiti al 2006 ma hanno una valenza che va al di là del singolo anno in quanto la ripartizione è tipicamente molto stabile.

Figura 5: Ripartizione settoriale fatturato delle industrie europee della difesa (valore totale 121 miliardi €)



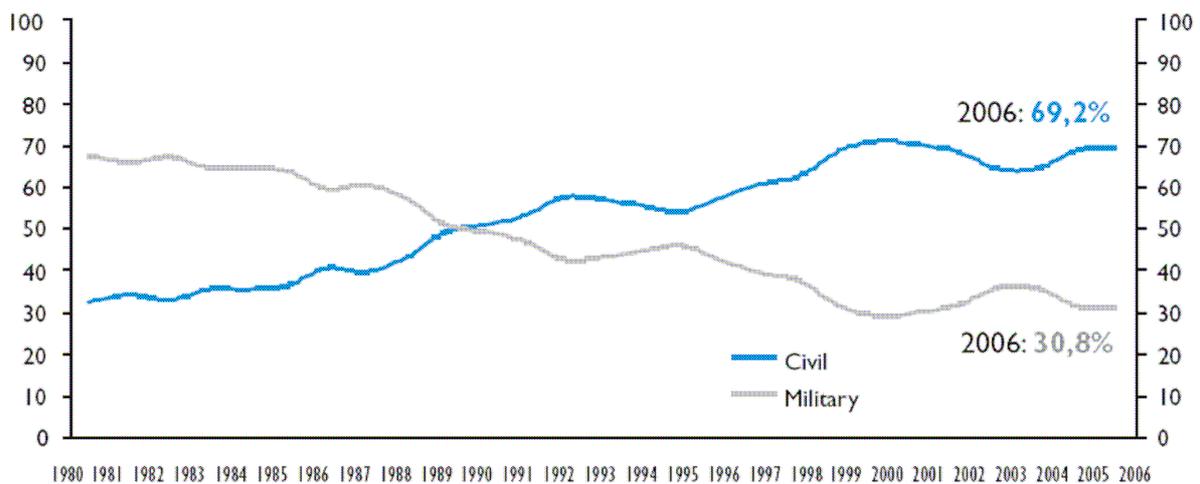
Fonte: ASD, [2007]

I dati mostrano come il settore aeronautico sia decisamente il più rilevante. Tale ruolo tuttavia è dovuto principalmente – anche se non esclusivamente - al successo delle *Airbus Industries* nel settore civile²¹ e al contemporaneo declino della domanda militare in Europa. I due fenomeni sono ben descritti dall'andamento divergente dei due settori illustrati nella figura che segue e che illustra l'andamento consolidato in Europa del fatturato dei due comparti civile e militare a partire dai primi anni '80.

Figura 6: Andamento del fatturato consolidato in Europa; settore civile e militare

²¹ A titolo di riferimento basti far notare che le esportazioni nel settore dell'aeronautica civile coprono circa il 44% del totale del fatturato del settore.

in [%] of consolidated turnover



Fonte: ASD 2007

La forte contrazione relativa del settore militare dell'industria aeronautica spiega le difficoltà che hanno avuti i gruppi europei ad affermarsi a fronte della crescita dei gruppi statunitensi che sono invece stati sostenuti da una forte domanda interna. La contrazione della domanda militare nel settore aeronautico non è stata infatti stata compensata dagli altri settori. Nel settore spaziale ad esempio il fatturato dell'intero comparto è rimasto sostanzialmente costante attestandosi a poco meno di circa 5 miliardi di Euro a partire dal 1997, mentre gli incrementi nel settore della difesa navale e di terra per quanto costanti nel tempo hanno portato a partire dai primi anni 2000 il fatturato da 26 miliardi di euro a 27,8. I ritardi, le difficoltà e la frammentazione della politica aerospaziale e di difesa europea si sono riflesse nel diverso grado di razionalizzazione del settore negli Stati Uniti e in Europa. L'industria statunitense per prima ha adottato strategie di consolidamento riducendo il numero di player globali a quattro: Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman e Raytheon. Questi 4 operatori coprono 4 delle prime 5 posizioni sul mercato mondiale.

In Europa la situazione si presenta invece molto più frammentata. Gli operatori sulla base del contesto competitivo hanno perseguito 3 opzioni strategiche differenti che potremo sinteticamente definire nel seguente modo:

- la strategia di leadership globale;
- la strategia di focalizzazione sul mercato statunitense;
- la strategia del campione nazionale

La prima strategia è quella che si basa su un processo di progressivo consolidamento a livello europeo e che punta alla leadership sul mercato globale. In questa prospettiva strategica si è mosso il gruppo EADS che, a seguito del consolidamento dei principali operatori europei, opera prioritariamente, ma non esclusivamente, nel settore civile. EADS deve il suo straordinario successo commerciale proprio alla sua capacità di integrare i punti di forza delle diverse imprese nazionali che hanno promosso l'iniziativa²². Lo straordinario successo di Airbus è stato favorito dal processo di globalizzazione del settore dell'aeronautica civile. Data la mancanza in numerosi paesi di produttori locali infatti la tendenza alla protezione dell'industria domestica è stata rapidamente superata permettendo la formazione di un vero e proprio mercato globale. E' in questo contesto che si è efficacemente inserito EADS. Nel settore della difesa invece, a causa del differente contesto competitivo, il tasso di segmentazione nazionale del mercato è rimasto significativo rendendo più difficile la realizzazione di una strategia simile nel settore della difesa. EADS in ogni caso ha perseguito in questi anni una politica di espansione nel settore militare al fine di controbilanciare i rischi di un'eccessiva esposizione nel settore civile. La debolezza della domanda europea ha tuttavia rallentato questo processo.

La seconda strategia è quella perseguita dalla britannica BAE Systems la quale si è focalizzata, oltre che sul mercato interno sul mercato statunitense. Questa strategia è stata realizzata attraverso il progressivo disimpegno del gruppo nel consorzio europeo AEDS²³ e la parallela espansione sul mercato Usa attraverso investimenti mirati nel settore della difesa in quel paese²⁴. In particolare BAE ha realizzato numerose acquisizioni negli Stati Uniti²⁵ con l'obiettivo dichiarato di svolgere un ruolo di primo piano nel mercato statunitense come *prime contractor*. Oggi BAE è un'azienda che conta oltre 50.000 dipendenti di cui oltre 40.000 operano sul territorio americano.

La terza tipologia di strategia è quella dei "campioni nazionali" realizzati in diversa misura da tutti i paesi europei ma perseguita in maniera più decisa dalla Francia con il gruppo Thales e dall'Italia dove il gruppo Finmeccanica ha consolidato i numerosi operatori presenti nel settore a livello nazionale. Thales è un gruppo prevalentemente presente nell'elettronica da difesa e nella

²² Cfr W. Hutton [2005]

²³ Nel 2006 il gruppo BAE System ha infatti venduto la sua quota del 20% detenuta in Airbus Industries SAS al consorzio aerospaziale Eads il quale detiene ora il 100% di Airbus,

²⁴ I manager della BAE hanno in alcune occasioni addirittura valutato l'ipotesi di trasferire la direzione generale dell'azienda negli Stati Uniti trasformando BAE in un'azienda americana. Il governo britannico ha, a tale proposito, dichiarato che non si sarebbe opposto a tale trasferimento (Financial Times, 19 aprile 2007).

²⁵ Tra queste acquisizioni spicca per importanza l'acquisizione realizzata e approvata dalle autorità americane nel 2005 della *United Defence Industries* (UDI) che ha definitivamente permesso a BAE di proporsi come un operatore di primo livello anche sul mercato domestico americano.

progettazione e manutenzione di sistemi di difesa e di sicurezza. Il gruppo ha una posizione di leadership nel settore della difesa a livello europeo.

Nel caso di Thales la mancanza di una politica europea della difesa ha costituito uno dei principali problemi da affrontare. Essendo prioritariamente impegnata nella progettazione e gestione dei sistemi informativi di difesa il gruppo francese si è impegnato infatti in prima persona per evitare che gli standard di settore fossero imposti dai leader di progetto americani (attraverso il consorzio NCOIC – Network Centric Operations Industrial Consortium). A questo fine Thales, insieme a Saab e a Eads ha costituito la sezione europea del NCOIC (NOIC European Charter).

I principali dati relativi ai 4 grandi player europei sono riportati nella tabella che segue che evidenzia il ruolo primario svolta da BAE system nel settore della difesa e quello altrettanto rilevante di EADS dovuto tuttavia prevalentemente al ruolo preponderante giocato dall'aeronautica civile che copre circa il 72% del fatturato dell'impresa. E' evidente dall'analisi dei dati riportati come la frammentazione del mercato domestico abbia inciso sulle strategie dei *player* europei impedendo di fatto a EADS di perseguire strategie nel settore della difesa che ripercorressero la strada realizzata nel settore civile.

Tabella 8: I principali player nel comparto della difesa in Europa

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Bae Systems	Fatturato totale (M €)	19.975	21.122	19.342	18.160	20.481	18.645	19.917
	% difesa	n.d.	76%	77%	n.d.	n.d.	77%	77%
	Difesa(M €)	14.981	16.053	14.893	13.620	16.385	14.356	15.336
Thales	Fatturato totale (M €)	8,580	10,268	11,105	10,569	11,318	10.264	10263
	% difesa	n.d	n.d	61%	62%	63%	62%	62%
	Difesa(M €)	5.148	6.160	6.774	6.595	7.143	6.363	6.363
Finmeccanica	Fatturato totale (M €)	6.013	6.619	7.758	8.646	10.315	10.952	12.472
	% difesa	65%	65%	74%	72%	60%	65%	65%
	Difesa(M €)	3.908	4.302	5.740	6.225	6.178	7.118,8	8.106
Eads	Fatturato totale (M €)	24.208	30.798	29.901	30.133	34.943	34,206	39.434
	% difesa	18%	20%	20%	24%	24%	27%	28%
	Difesa(M €)	4.430	6.160	5.980	7.232	8.461	9.329	11.032

Fonti: DEC 2007, Thales, EADS, Finmeccanica, BAE System, *Annual report*, anni vari, spese in difesa 2005 % 2006, nostre stime.

I quattro principali player europei sono il punto di riferimento di una fitta rete di produttori di primo livello (*top-level prime contractors*) che sono specializzati nei diversi segmenti a livello di prodotto. Nel settore dei satelliti circa il 20% del mercato è generato dal comparto della difesa. In questo settore la Francia, la Gran Bretagna, la Germania l'Italia e la Spagna sono impegnati in cinque programmi nazionali differenti. Il restante mercato è generato dal settore civile e da quello delle telecomunicazioni in particolare un settore che, a partire dall'anno 2000, ha subito una forte contrazione. In questo contesto va rilevato come la creazione di una Joint ventures tra Alcatel e Finmeccanica (Alcatel Alenia Space) abbia contribuito al consolidamento del mercato europeo che oggi vede 2 principali protagonisti entrambi con una dimensione sopranazionale EADS Astrium (con attività in Francia, Regno Unito e Spagna) e la franco-italiana Alcatel Alenia Space. Questo processo di integrazione sopranazionale ha permesso ai 2 gruppi europei di ritagliarsi una posizione di leadership nel mercato mondiale in un segmento molto specializzato.

Una simile integrazione non è invece stata raggiunta nel settore dei missili dove le imprese europee rimangono ancora largamente frammentate e dove le dimensioni ristrette del mercato (meno di 5 milioni di € diviso principalmente tra 2 paesi: Francia e Regno Unito), hanno costituito un ostacolo allo sviluppo di imprese su scala continentale. Il settore con il settore dei satelliti è significativo. Nel primo settore dove esistono importanti applicazioni civili la cooperazione europea è stata avviata con relativo successo mentre nel secondo settore, che è esclusivamente militare, prevale ancora la frammentazione nazionale.

Nell'ambito del settore della difesa e della sicurezza il più ampio comparto è costituito però dal settore aeronautico che copre circa il 40% del fatturato del settore. Questo settore si compone in realtà di 3 principali comparti: gli aerei da combattimento, quelli da trasporto e l'elicotteristica. Nel settore degli aerei da combattimento la leadership mondiale è in mano agli operatori statunitensi con le imprese europee che svolgono prevalentemente un ruolo secondario a causa della frammentazione del settore. La leadership europea è detenuta da imprese del Regno Unito (BAE System) e francesi (Dassault Aviation) mentre tre altri player europei, EADS, Saab e Alenia Aeronautica giocano un ruolo minore. Mentre la Dassault aviation e Saab sono ancora concentrate essenzialmente sui mercati domestici gli altri 3 operatori hanno costituito il consorzio Eurofighter (Alenia Aeronautica 21% BAE Systems 33% EADS CASA (SP) 13% e EADS Deutschland 33%) con l'obiettivo di recuperare un ruolo di leadership mondiale. Il consorzio creato nel 1983 ha avuto varie vicissitudini tra cui anche il significativo abbandono dei partner industriali francesi che hanno proposto un progetto alternativo indipendente. Il recente successo da parte del consorzio per una fornitura alle forze armate dell'Arabia Saudita costituisce oggi il più significativo risultato del consorzio su un mercato estero. Si tratta di una commessa che

potrebbe precludere ad un ruolo globale del consorzio. Per raggiungere questo obiettivo tuttavia Eurofighter non solo si dovrà confrontare con le imprese statunitensi che oggi hanno la leadership del mercato come Boeing e Lockheed Martin ma anche con i produttori che provengono dai paesi emergenti, *in primis* la Russia, che, forti del sostegno dei governi locali, hanno iniziato a sviluppare strategie di rafforzamento sul mercato domestico con l'obiettivo di assumere nel breve un ruolo anche internazionale. Da questo punto di vista, emerge ancora una volta come la frammentazione dell'industria europea, sia dal lato dell'offerta che presenta tre prodotti in concorrenza tra loro ma anche da quello della domanda, costituisca un ostacolo rilevante all'affermazione di imprese europee sui mercati mondiali.

Ne è una ulteriore dimostrazione la struttura competitiva del settore dei trasporti militari. La natura duale (sia civile che militare) dei prodotti ha permesso a EADS di sfruttare le competenze e le economie di scala sviluppate nel settore civile per affermarsi sui mercati mondiali attraverso il progetto A400M. Questo prodotto ha infatti ottenuto un buon successo internazionale con ordini significativi anche al di fuori dei confini dell'Unione europea (Turchia, Sud Africa e Malesia). Nel settore dei trasporti l'altro player europeo è costituito da Alenia Aeronautica del gruppo Finmeccanica che non entrando nel consorzio che ha sviluppato l'A400M si è di fatto esclusa dalla partnership europea dovendo quindi sviluppare forme di cooperazione extraeuropee (negli Stati Uniti e in Russia) dove tuttavia svolge un ruolo prevalentemente di fornitore di componentistica o di tecnologie.

Una situazione simile di mercato si ritrova anche nel settore elicotteristico dove invece il consolidamento europeo si è sviluppato attorno a due poli transnazionali: il gruppo Eurocopter che ripropone lo schema di distribuzione delle attività del gruppo Eads con attività in Francia, Germania e Spagna e il gruppo italo-britannico Augusta Westland generato dalla acquisizione di Finmeccanica della joint venture creata tra il gruppo britannico GKN e Finmeccanica stessa. La tabella che segue propone un quadro dell'industria europea nel settore della difesa indicando i maggiori player per segmento di prodotto.

Tabella n. 9 I principali prime contractors nel settore europeo della difesa

Settore	Principali imprese
Spazio	
<i>Missili balistici e propulsori di lancio spaziale</i>	Eads Space Transportation \ Avio Propulsione Aviazione
<i>Satelliti</i>	Alcatel Alenia Space \ Eads Astrium
Missili	
	Thales \ Safran \ Saab Bofors Dynamic \ Diehl \ Kongsberg
Industria aeronautica	
<i>Aerei da combattimento</i>	Dassault Aviation \ Bae Systems Eads military aircraft \ Saab \ Alenia Aeronautica
<i>Aerei da trasporto militare</i>	Eads \ Alenia Aeronautica
<i>Elicotteri</i>	Eurocopter \ Agusta-Westland
<i>Aerei telecomandati</i>	Safran \ Thales \ Eads \ Rheinmetall DE
<i>Motori</i>	Galileo Avionica Rolls-Royce \ Safran
<i>Strumentazione</i>	Safran \ Zodiac
Industria elettronica	
	Thales \ Safran \ Eads \ Dassault \ Bae Systems \ Finmeccanica \ Saab
Armamenti di terra	
	Bae Systems \ GIAT Industries \ Rheinmetall DE \ Krauss Maffei Wegmann \ Thales
Industria navale	
	DCN \ Thales \ ThyssenKrupp Marine Systems \ Bae Systems \ VT group \ Navantia \ Fincantieri

Fonti: DEC 2007, Thales, EADS, Finmeccanica, BAE System, *Annual report*, anni vari. In neretto sono indicate le imprese appartenenti ai gruppi Thales, Eads, Finmeccanica e BAE System.

8. *L'industria italiana nel settore aerospaziale: il ruolo di Finmeccanica*

L'analisi del comparto industriale della difesa e della sicurezza in Europa ha messo in luce come la situazione nel settore sia estremamente articolata e complessa. Mentre nel settore civile lo sviluppo di Airbus ha portato alla formazione di un'impresa europea in grado di competere efficacemente in un settore altamente innovativo a livello mondiale la stessa cosa non è invece avvenuta nel settore della difesa e solo in misura parziale nel settore dello spazio. Ad oggi il comparto industriale europeo nel settore della difesa risulta ancora frammentato. In questo quadro è interessante analizzare le scelte realizzate dal gruppo Finmeccanica che è oggi uno dei pochi

gruppi leader in Italia in un settore ad alto contenuto di ricerca e il cui destino risulta quindi essere fondamentale nell'ambito dell'analisi della competitività dell'industria italiana.

Il gruppo Finmeccanica è giunto al posizionamento attuale nel comparto aeronautico, spaziale e della difesa a seguito di un lungo percorso di focalizzazione iniziato alla fine degli anni '80. Ancora alla metà degli anni '80 infatti Finmeccanica si trovava ad avere attività in comparti profondamente diversi tra loro quali ad esempio il settore automobilistico, con il marchio Alfa Romeo, il comparto meccanico con l'ITM e la Ducati meccanica, l'automazione industriale, i trasporti, l'energia oltre alla difesa e allo spazio. Con la vendita dell'Alfa Romeo avvenuta nel 1987, viene portato a compimento il processo di focalizzazione del gruppo che tuttavia non evita una profonda crisi verso la metà degli anni '90. In questi anni, infatti, Finmeccanica deve realizzare sia un processo di focalizzazione su i business che un processo di crescita dimensionale nelle aree di business su cui l'impresa aveva scelto di focalizzarsi. Questo processo di focalizzazione e crescita su un numero limitato di comparti si è reso infatti necessario per reggere la competizione dei concorrenti in settori caratterizzati da elevate economie di scala e da significativi investimenti in ricerca e sviluppo. Questo complesso percorso che porta anche alla realizzazione di acquisizioni, principalmente nel comparto della difesa, viene portato avanti in un periodo di forte crisi del comparto aeronautico militare dovuto sia al taglio dei budget di difesa a seguito della caduta del muro di Berlino e sia alla crisi del comparto nucleare su cui Ansaldo (un'impresa del gruppo) aveva investito in maniera significativa e che aveva subito una drastica riduzione a seguito della chiusura in Italia del settore dopo il referendum del 1987²⁶. Nel 1997 a fronte di risultati economici e finanziari particolarmente negativi il gruppo inizia un percorso di rilancio che porterà l'azienda all'attuale configurazione e la cui caratteristica principale è costituita dalla focalizzazione del *core business* del settore areospaziale e della difesa²⁷. La scelta di concentrarsi nel settore aerospaziale è la conseguenza del processo di consolidamento a livello nazionale che Finmeccanica aveva realizzato sotto la guida dell'azionista di riferimento (il gruppo IRI) portando sotto la propria gestione unitaria gruppi storici del settore e dell'energia italiani quali: Alfa Romeo Avio, Augusta, Breda Meccanica Bresciana, Officine Galileo, Aermacchi e Ansaldo. Il processo di razionalizzazione iniziato nel 1997 è culminato nei primi anni del 2000 con la parziale privatizzazione realizzata attraverso l'Offerta pubblica di vendita in Borsa di oltre il 40% del capitale sociale. Oggi Finmeccanica, che come riportato precedentemente è l'undicesimo gruppo a livello mondiale, si trova in un posizione intermedia tra

²⁶ Per una chiara e completa analisi dell'evoluzione strategica del gruppo Finmeccanica in questo periodo rimandiamo al volume di C. Gatti [2002].

²⁷ Trale partecipazioni dimesse va ricordata la cessione della partecipazione nel gruppo italo-francese ST Microelectronics operante nel settore dei semiconduttori.

i grandi produttori di sistemi integrati in grado di fornire progetti completi e i produttori top level di primo livello in grado di fornire prodotti assemblati e integrati. Per poter aspirare ad una posizione di fornitore integrato è evidente che la dimensione costituisce una variabile cruciale. In mancanza di un mercato interno di dimensioni paragonabili a quello americano Finmeccanica ha avviato una politica di alleanze su scala mondiale e una politica di acquisizioni internazionali in settori mirati (ad esempio nel settore degli elicotteri). Questa strategia è stata la conseguenza di scelte realizzate nel passato ed in particolare la conseguenza della decisione di non entrare a far parte del consorzio Airbus nei primi anni '70. Una decisione che è stata poi ribadita nel 1999 quando venne offerto al governo italiano, allora azionista di maggioranza assoluta del gruppo, di partecipare alla costruzione dell'aereo militare da trasporto A-400M diventando altresì partner titolare del consorzio europeo. Finmeccanica ha quindi, per due volte, mancato l'opportunità di partecipare alla costruzione di un grande progetto europeo che permettesse non solo di accedere a progetti di alto contenuto tecnologico ma anche di contribuire alla costruzione di un operatore europeo in grado di contrastare la supremazia dei grandi gruppi statunitensi nel mercato della difesa e in quello dell'aeronautica civile²⁸.

Oggi il Gruppo Finmeccanica è un'impresa che fattura circa 12,5 miliardi di € ed presente nel settore elicotteristico (21,6% del fatturato), dell'elettronica di difesa (29,7%), dell'aeronautica (15,1%), dello spazio (4%), dei sistemi di difesa (8,9%), dell'energia (7,8%) e dei trasporti (10,8%). Poiché i settori in cui opera il gruppo sono settori caratterizzati da rilevanti economie di scala Finmeccanica ha dovuto necessariamente avviare una politica di alleanze industriali a livello globale molto aggressiva per ottenere dimensioni sufficienti di operatività nei diversi comparti in cui è presente. Tuttavia, il mancato accordo europeo nel settore dell'aeronautica civile ha compromesso la posizione internazionale del gruppo che oggi si propone soprattutto come fornitore dei grandi gruppi industriali ad eccezione del comparto degli elicotteri (con l'azienda del gruppo anglo-italiana Augusta Westland) e degli aerei civili a breve percorrenza dove il gruppo è presente con una joint venture paritetica (ATR) con il gruppo europeo AEDS. La politica di alleanze internazionali è stata tuttavia seguita su più larga scala e non solo limitatamente al settore civile²⁹. Il gruppo si trova ora al centro di una fitta rete di accordi e

²⁸ A questo proposito è difficile non condividere l'opinione di L. Gallino [2003, pg. 37] secondo il quale questa scelta "fu probabilmente la decisione più dannosa per la nostra aeronautica civile, e per il paese, che un governo italiano abbia preso in tema di politica industriale".

²⁹ In anni recenti Finmeccanica ha realizzato una serie di joint ventures e alleanze strategiche con partner europei, americani e, più recentemente, russi. Nel comparto dell'elettronica per la difesa Finmeccanica ha promosso la joint venture Selex, detenuta al 75% insieme all'inglese Bae Systems. Nel comparto della difesa è stata creata MBDA, nata dalla fusione delle società Matra Bae Dynamics EADS e Alenia Marconi Systems Divisione Missili, nel comparto dell'elicotteristica la joint venture Bell Agusta Aerospace Company (BAAC), costituita tra Belle e Augusta. Accordi specifici sono stati inoltre realizzati in Russia con la Sukhoi Aviation Holding, con la Jiangxi Changhe Aviation Industries (Cina) e negli Stati Uniti con la Lockheed Martin (Usa).

alleanze per alcune delle quali l'azienda si trova insieme ad altri subfornitori in posizione marginale rispetto ai promotori e gestori degli accordi produttori del prodotto finale e in altri in cui invece Finmeccanica svolge un ruolo centrale. In particolare la forza del gruppo risiede ora – oltre che nel settore degli elicotteri e in quello della difesa (elettronica e sistemi per la difesa) – nel comparto spaziale. Un comparto ancora limitato in termini dimensionali – il settore ha generato nel 2006 circa 764 milioni di € di fatturato – ma che è cresciuto nel tempo e nel quale attraverso alleanze con i principali player europei Finmeccanica è riuscita a diventare il primo operatore europeo e il terzo al mondo nel settore dello spazio. In particolare il gruppo Finmeccanica, grazie all'accordo con il ramo spazio del gruppo Alcatel Lucent passato nel 2007 al Gruppo Thales, ha costituito la "Space Alliance", che comprende le società operanti nel campo spaziale di Finmeccanica e Thales e che è il primo operatore europeo nel settore spaziale. L'alleanza con il gruppo Thales costituisce oggi un'importante opzione strategica per il gruppo Finmeccanica che attraverso questa collaborazione potrebbe avviare una strategia nel settore della difesa, dell'elettronica di difesa che è il *core business* di Thales e dello spazio. Questa alleanza potrebbe configurarsi come un primo passo verso la creazione di un grande player europeo che – seguendo l'esempio di AEDS – svolgerebbe il ruolo di polo d'attrazione delle altre imprese europee del settore e che potrebbe sostenere la concorrenza dei grandi operatori globali, *in primis* quelli statunitensi. Sia Finmeccanica che Thales sono tuttavia società in cui il primo azionista è pubblico, con Finmeccanica che ha nel suo azionariato il Ministero del Tesoro con il 34% del capitale³⁰ mentre in Thales la proprietà pubblica diretta è del 26,7% che, attraverso un patto di sindacato, raggiunge il 49% del capitale dell'impresa. In entrambi i casi esiste dunque un importante ruolo d'indirizzo politico senza il quale un'alleanza tra gli operatori non sarebbe realizzabile. La necessità che l'operatore pubblico nazionale svolga un ruolo di indirizzo verso scelte sempre più europee è stata con decisione sostenuta nel recente libro bianco sulla difesa francese che a questo proposito così si esprime: "*Afin de promouvoir une industrie compétitive en France et en Europe, la France favorisera le développement de groupes industriels européens de niveau mondial. Les entreprises ont un rôle essentiel à jouer dans cette perspective. Mais, la commande publique étant particulièrement structurante pour l'offre industrielle, il revient aux États de créer un cadre favorable à l'émergence de tels champions*". (Mallet J.C. [2008], pg. 265). E' evidente che per seguire questa strategia di progressivo avvicinamento a Thales, Finmeccanica dovrà perseguire una chiara strategia europea superando la politica di alleanze parallele sia con imprese statunitensi che con imprese europee. Questa politica di alleanze

³⁰ In base alla relazione sulla governance del gruppo Finmeccanica il secondo azionista del gruppo è una società di asset management americana con il 3,3 % del capitale.

parallele è stata perseguita in particolar modo nel comparto dell'aeronautica militare dove Finmeccanica ha partecipato sia al progetto europeo Eurofighter Typhoon (EFA) sia alla realizzazione del cacciabombardiere americano Joint Strike Fighter F-35.

La politica di Finmeccanica negli ultimi anni è stata concentrata sull'obiettivo di raggiungere le dimensioni minime tali per potersi proporre come produttore di sistemi integrati e fornitore di primo livello dei sistemi di difesa. Questa strategia si è basata da un lato sulla focalizzazione nei comparti in cui il gruppo deteneva le sue più rilevanti competenze e dall'altro sulla crescita internazionale. La crescita internazionale è stata realizzata sia con gli accordi sia europei che extra europei che con una politica di acquisizioni mirate. Con l'emergere di una crescente competizione internazionale e con l'avanzamento del processo di razionalizzazione europea ancora in corso si tratta ora per il gruppo di scegliere una chiara direzione strategica. Un'opzione è quella di realizzare nel settore delle difese e dell'elettronica di difesa oltre che nel settore aerospaziale un'iniziativa di respiro europeo per puntare decisamente alla costituzione di un gruppo che sia in grado di svolgere un ruolo di leadership globale superando il posizionamento strategico attuale in cui l'azienda si propone sia come fornitore di primo livello di aziende leader statunitensi che come partner privilegiato di progetti di dimensione europea. Un'altra strategia è quella di proporsi sempre più come operatore di secondo livello puntando ai principali mercati extra europei. Questa strategia simile a quella già perseguita da BAE ed è chiaro che, se perseguita, allontanerebbe sempre di più il gruppo dall'opzione europea. Le mosse recenti di Finmeccanica con l'accordo realizzato con la Boeing nel mercato internazionale degli aerei da addestramento, con l'acquisizione dei gruppi americani DRS, leader mondiale nel settore degli apparati elettronici, e Remington Elsas Law Enforcement Systems ("Reles") oltre con l'OPA per l'acquisizione della britannica Vega Group Plc sembrano indicare che la scelta sia più orientata verso la seconda opzione.

Il tema è particolarmente rilevante per l'Italia in quanto Finmeccanica è una delle poche imprese italiane di dimensioni rilevanti e operante in un settore avanzato a forte impatto tecnologico. Le difficoltà della industria italiana nella competizione internazionale, illustrate all'inizio del presente lavoro, rendono particolarmente significativa un'iniziativa italiana nel settore aerospaziale. Il contributo di un'impresa italiana alla formazione di un progetto europeo non solo contribuirebbe a promuovere la competitività delle imprese europee, ma avrebbe effetti benefici anche sul comparto industriale nazionale oggi prevalentemente concentrato nei settori tradizionali che mostrano bassi tassi di crescita e sono soggetti a una forte concorrenza internazionale.

9. Conclusioni

Il settore aerospaziale costituisce oggi uno dei settori industriali a più alto contenuto tecnologico in cui si gioca la competitività di una quota importante del sistema industriale europeo. Le imprese europee, pur partendo da una base tecnologica significativa e da posizioni competitive ancora relativamente importanti hanno progressivamente perso posizioni lasciando la leadership a livello mondiale alle imprese statunitensi. Al contempo il posizionamento competitivo delle imprese europee è oggi minacciato dalla crescente concorrenza di imprese che hanno la loro base nei paesi emergenti: quali la Cina, la Russia, l'India e il Brasile. La competitività dell'industria europea è quindi oggi seriamente messa a rischio in un settore che è rilevante per le sue ricadute sul sistema economico e per il patrimonio tecnologico che produce. La questione di come sostenere e promuovere la competitività del sistema industriale europeo nel comparto aerospaziale è quindi all'ordine del giorno. Non è un caso che negli ultimi anni la produzione di pareri, proposte di direttive, documenti e studi da parte della Commissione relativamente a questo settore siano incrementate significativamente³¹. Nelle sue analisi la Commissione parte dalla nota constatazione della frammentazione del sistema produttivo europeo e individua nel consolidamento europeo l'obiettivo da perseguire³². Il rischio, chiaramente individuato, è quello di una migrazione del capitale e delle tecnologie dall'Europa agli Stati Uniti, un percorso già avviato da alcuni importanti imprese come BAE ma in parte realizzato anche dalla stessa Finmeccanica³³. La risposta identificata dalla Commissione è di incoraggiare una maggiore apertura dei mercati della difesa riducendo al minimo gli ostacoli all'integrazione dei mercati dell'industria della difesa e promuovendo l'utilizzo di standard produttivi comuni. In realtà, questa risposta, basandosi unicamente sul processo di liberalizzazione dei mercati, pare insufficiente in un settore che, come richiamato in precedenza, è direttamente dipendente dalla domanda e dai programmi di ricerca pubblici. Del resto era stata proprio la Commissione stessa partendo dalle proposte formulate dalla commissione di esperti di alto profilo sulla politica aerospaziale europea, il documento conosciuto come *Rapporto Star21*, che aveva individuato delle priorità differenti che, se non soddisfatte, avrebbero portato al declino economico europeo

³¹ Per una rassegna si veda il documento della Commissione COM (2007) 764 definitivo.

³² Commissione europea [2007c, pg. 5]: "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. "

³³ Commissione europea [2007c, pg. 5]: "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. "

nel settore³⁴. In particolare il Rapporto individuava, oltre alla necessità di armonizzazione, altri due obiettivi prioritari: la creazione di una vera e propria politica industriale europea della difesa in grado di permettere alle imprese del continente di raggiungere economie di scala paragonabili a quelle statunitensi e il consolidamento della politica spaziale europea con l'incremento delle risorse dedicate al settore spaziale³⁵. Posto che le soluzioni individuate erano considerate opzioni di medio-lungo periodo si tratta di individuare progetti strategici in grado di agevolare la realizzazione di forme di cooperazione tra gli Stati membri che favoriscano il superamento della attuale situazione e permettano al processo di integrazione di avanzare. Si tratta in ultima analisi di seguire anche in questo comparto strategico il cammino già realizzato nel settore monetario con l'Euro dove la moneta unica è stato il risultato di un processo graduale che, passando per tappe intermedie, ha coinvolto un numero limitato ma crescente di paesi all'interno dell'Unione. Del resto esistono numerose affinità tra il campo monetario e quello industriale con riferimento alla difesa. In entrambi i casi infatti il settore è strategico e in entrambi i casi la creazione di strumenti comuni europei ha permesso (nel caso dell'Euro) e permetterebbe (nel caso della politica industriale di difesa) di affrontare più efficacemente le sfide competitive globali. Inoltre, nel campo monetario l'obiettivo della moneta unica è stato raggiunto attraverso fasi intermedie che hanno coinvolto un numero limitato di paesi dell'Unione. Anche da questo punto di vista esistono affinità tra i due processi. Nel settore aerospaziale infatti vi sono già due progetti che coinvolgendo alcuni paesi più avanzati sul terreno dell'integrazione indicano la strada potenzialmente perseguibile: il caso Airbus nel settore civile e il progetto Galileo³⁶ nel settore spaziale. Si tratta quindi di realizzare anche nel campo della difesa forme di cooperazione che permettano il superamento dell'attuale fase di stallo. Come sostenuto da Velo: [2008, pg 45]: "l'esperienza acquisita dall'Europa dei progetti dimostra come possa operare un circuito virtuoso alimentato da progetti industriali/scientifici di interesse europeo, da un lato, e, dall'altro lato, lo sviluppo di forme più organiche di cooperazione rafforzata". Si tratta quindi di individuare quei progetti dove la convergenza di interessi di un numero limitato di paesi europei possa trasformarsi in iniziative in grado di promuovere l'avanzamento del processo di integrazione nel campo della difesa. Il settore della difesa sembra avere queste caratteristiche dato che, da un lato, la politica di difesa dei campioni nazionali è oggi chiaramente debole in quanto non ha permesso

³⁴ "The advisory Group on Aerospace believes that Europe's aerospace sector is at a critical phase. This is an industry which must operate in a long-term perspective of 20 to 30 years." (European Commission, Star Report, pg. 38).

³⁵ Per un'analisi approfondita della politica spaziale europea e del caso Galileo in particolare si veda: Bottinelli L.[2005], *Nuove forme d'impresa nei settori ad alta intensità di ricerca ed innovazione nell'esperienza europea. Il caso Galileo*, Giuffrè Editore, Milano.

³⁶ Il consorzio unisce, oltre al consorzio EADS, le seguenti imprese: Alcatel e Thales, (Francia), le spagnole Aena e Hispasta, la britannica Immersat, la tedesca TeleOp e l'italiana Finmeccanica.

all'industria europea di mantenersi competitiva mentre la visione opposta, quella della politica liberista - adottata ad esempio dalle autorità inglesi - ha portato al progressivo trasferimento delle imprese verso il mercato di riferimento cioè verso gli Stati Uniti. Vi è infine un'ultima, non meno significativa, affinità tra l'esperienza monetaria e quella dell'industria di difesa che riguarda specificamente l'Italia. Nel campo monetario infatti la realizzazione della moneta unica ha costituito per il sistema industriale e finanziario italiano un'occasione particolarmente significativa per promuovere politiche di rientro dall'inflazione, per il contenimento dei tassi di interesse e per avviare politiche di contenimento del deficit pubblico. Considerazioni simili valgono oggi nel campo industriale. Le difficoltà del sistema industriale italiano sono un aspetto del più generale rallentamento europeo. Nel caso italiano, tuttavia, le ridotte dimensioni del sistema industriale e lo scarso peso delle imprese nei settori più avanzati rendono particolarmente rilevante il ruolo di imprese che come Finmeccanica operano in un settore ad alta intensità di ricerca come quello della difesa.

In questo contesto l'analisi svolta mostra come sia oggi importante che il gruppo Finmeccanica e il suo azionista di riferimento, ovvero lo Stato italiano, si facciano promotori di iniziative volte all'aggregazione dei principali *player* nel settore della difesa in Europa. In questo senso si è espresso anche il governo francese nel recente "Libro bianco sulla difesa e la sicurezza nazionale". Poiché lo Stato francese è, a sua volta, un'importante azionista di riferimento di gruppi industriali che operano nel settore della difesa questa presa di posizione rende più credibile e operativamente fattibile questa opzione. Fino ad oggi il gruppo Finmeccanica ha seguito una strategia che potremmo definire di equilibrio svolgendo sia il ruolo di fornitore privilegiato del gruppo Boeing, sia sviluppando accordi con gruppi extra-europei americani ma anche russi come nel caso degli accordi con Sukhoi, sia realizzando importanti acquisizioni nel Regno Unito e negli Stati Uniti, ma anche sviluppando accordi europei. Il rafforzamento dei legami con altre imprese europee porterebbe costituire il passaggio fondamentale per poi avviare anche forme di collaborazione con il principale player europeo Eads con cui Finmeccanica ha già alcuni accordi nel settore dei sistemi di difesa. La promozione di iniziative di respiro continentale da parte delle istituzioni italiane non solo favorirebbero la crescita e l'innovazione a livello nazionale ma permetterebbe di avviare iniziative di politica industriale europea. In questo quadro emerge l'interesse che l'Italia potrebbe avere a promuovere in un contesto europeo le proposte di cooperazione rafforzate nel campo della politica industriale. Non solo l'Italia è il paese che, data la sua critica situazione economica, avrebbe più vantaggi dalla promozione di un'iniziativa europea, sia favorendo l'ulteriore integrazione delle sue imprese nel quadro continentale. sia inserendo il proprio tessuto industriale in un circuito virtuoso di crescita e collaborazione nei

settori ad alta intensità tecnologica e di ricerca. Questo ruolo ripropone una funzione storica nell'ambito del processo di integrazione che l'Italia ha già svolto a partire dalla iniziativa europea di De Gasperi nel 1951, quando è stata fondata la CECA, fino ai contributi italiani per la realizzazione dello SME prima e della moneta unica dopo. Grazie alla iniziativa italiana si potrebbe promuovere la cooperazione tra imprese pubbliche e private europee anche nel settore della difesa contribuendo alla formazioni di quei "campioni" europei in grado di sostenere la competizione internazionale. Questa politica costituirebbe inoltre il primo nucleo di una vera e propria politica industriale europea, una politica che l'unione monetaria rende oggi più che mai necessaria, ma che l'attuale assetto istituzionale dell'Unione non permette di sviluppare.

Bibliografia

ASD, (anni vari), *Facts & Figures: Civil and Defence Aerospace*, ASD Industries Association of Europe, Brussels

Aghion P. (2006), *A primer on innovation and growth*, Brughel Policy Brief, Issue 2006/06

ASD [2005], *Europe: meeting the competitive challenge*, ASD, Brussels.

Beffa J.L. [2005], *Pour nouvelle politique industrielle*, Paris, la Documentation Francaise.

Blanchard O. [2004], The economic future of Europe, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, No. 4, Fall, pp. 3- 26.

Boeri T., Faini R., Ichino A., Pisauro A., Scarpa C. (a cura di), *Oltre il declino*, Il Mulino, Bologna.

Bottinelli L.[2005], *Nuove forme d'impresa nei settori ad alta intensità di ricerca ed innovazione nell'esperienza europea. Il caso Galileo*, Giuffrè Editore, Milano.

Castagna Panigati M. [2007]. L'evoluzione del settore aeronautico italiano: il caso Finmeccanica, *Working paper, Facoltà di Economia*, Università degli studi di Pavia, Pavia.

Commissione delle Comunità europee [1994,], *Crescita, competitività, occupazione : le sfide e le vie da percorrere per entrare nel 21. secolo : libro bianco*, Il Saggiatore, Milano.

Esper P., de Boissieu C., Bigot B., F. David e Y. de Silguy, [2007], *Defending France and Europe*, Conseil Economique de la défense, Paris

European Commission [1993], COM (2002) 714, *Industrial policy in an Enlarged Europe*, Brussels.

European Commission [2002a], COM (2002) 714, *Industrial policy in an Enlarged Europe*, Brussels.

European Commission [2002b], *STAR 21 Strategic Aerospace Review for the 21th century*, EU Commission, Enterprise publication, Brussels.

European Commission [2003], COM (2003) 660 final, *A Coherent framework for Aerospace. A response to the STAR 21 Report*, Brussels.

European Commission [2003], COM(2003) 690 final, Communication from the Commission. *A European initiative for growth. Investing in Networks and Knowledge for Growth and Jobs*, Brussels.

European Commission [2004a] Brussels, 8.11.2004, SEC(2004)1397, *European Competitiveness Report 2004*, Brussels.

European Commission [2004b], *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and employment*; Report from the High Level Group chaired by Wim Kok, http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_en.html, Brussels.

European Commission [2004c], COM(2004) 274 final, *Communication from the Commission. Fostering structural change: an industrial policy for an enlarged Europe*, Brussels.

European Commission, [2005], , COM (2005) 24, *Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon Strategy*, Brussels.

European Commission [2007a], COM (2007) 212, *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. European Space Policy*, Brussels

European Commission [2007b], SEC (2007) 504, *European Space Policy. Preliminary documents*, Brussels

European Commission [2007c], COM(2007) 764, 5.12.2007, *Comunicazione della Commissione al PE, al Consiglio e al CESE e al CdR, Una strategia per un'industria Europea della difesa più forte e competitiva*, Brussels

Commerz Bank [2005], Economic Research, *Miracle or Mirage: Has the US really outperformed Europe in the productivity stakes?*, Research Notes 1/05/2005.

DEC, [2007], *Defence Economy in 2006*, Defence Economic Council Documentation Francaise, Paris.

Djelic M.L. [1998], *Exporting the American Model*, Oxford University Press.

Faini R. [2005], *Europe: a continent in decline?*, in: *Understanding the nineties: the long-run perspective*, a cura di G. Toniolo e P. Rhodes, Cambridge University Press.

Florio M. [2005], *Il progetto europeo come motore delle crescita e il confronto con gli Stati Uniti: la politica industriale dopo il "Rapporto Sapir"*. in: *L'industria*, Vol. XXVI(4), pag. 707-729.

Gallino L. [2003], *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino.

Gatti C. [2002], *Vita, crisi e ristrutturazione di un gruppo industriale pubblico: il caso Finmeccanica*, Cedam, Padova.

Gordon R. J. [2004], *Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier*, *CEPR economic papers*, March 30.

Graziani A. [1979], *L'economia italiana dal 1945 a oggi*, Il mulino, Bologna.

Gros D. and Micossi S. (2005), *A Better Budget for the European Union More Value for Money. More Money for Value*, *CEPS Policy Brief*, No. 66/February 2005.

Havik K. & Mc Morrow K. (2006), *Global Trade Integration and Outsourcing: How Well is the EU Coping with the New Challenges?*, *European Economy*, n. 256, EU Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs, October 2006. Brussels.

Hutton W. [2005]. *Europa vs. Usa. Perché la nostra economia è più efficiente e la nostra società più equa*, Fazi Editore, Roma.

International Monetary Fund [2004], IMF Country Report No. 04/235, Euro Area Policies: Selected Issues, Washington.

ISAE [2008], Le previsioni per l'economia italiana, ISAE, Roma.

Majocchi A., U. Mayhofer e Bacchiocchi E. (2006), Firm size, business experience and export intensity in SMEs: a longitudinal approach to complex relationship, *International Business Review*, Vol 14 (6), pp. 719-738.

Mallet J.C. [2008], (a cura di) *Livre blanc sur la défense et la sécurité nationale*, Documentation Française, Paris.

Mohanty D. R. [2004], Trends in European Defence Industry in the 1990s: An Assessment, *Strategic Analysis*, Vol. 28, No. 4, pp. 561 - 576.

Mosconi F. [2005], *Le nuove politiche industriali nell'Europa allargata*, MUP Editore, 2005, II Edizione.

Mosconi F. [2006], The Age of «European Champions» A New Chance for EU Industrial Policy, *European Union Review*, in corso di stampa

Parazzini S. [2003], *Crisi strutturali e riposizionamento strategico dell'industria aeronautica italiana negli anni 1990*, Giuffrè Editore, Milano.

Perotti R. e Alesina A. [2004], The European Union: A politically incorrect view, *Journal of Economic Perspectives* 18 (4): 27-48 Fall.

Pisani-Ferry J. e Sapir A. [2007], Last exit to Lisbon, Bregel Brussels, <http://www.bruegel.org>.

Raffaello G., Il caso Airbus. Nascita e sviluppo di un'impresa federale europea nel periodo 1970-2000, in Velo [2007], *L'Europa dei progetti. Imprese innovazione, sviluppo*, Giuffrè Editore, Milano.

Rodrik D. [2004], Industrial Policy for the Twenty-First Century, *CEPR Discussion Paper* No. 4767, CEPR, Londra.

Sapir A., P. Aghion, G. Bertola, M. Hellwig, J. Pisani-Ferry, D. Rosati, J. Vinals, e H. Wallace [2004], *An Agenda for a Growing Europe*, Oxford University Press, Oxford.

Shelburne (2005), Is Europe sick?, *Global Economy Journal*, Vol. 5, Issue 3, pag. 1 – 36.

Usai G. Velo D. [1990], *Le imprese e il mercato unico europeo*,. Milano : Pirola.

Van Ackere [2008], L'Europe ne se fera pas sans la défense, *The European Union Review*, Vol. 13 (1), p. 11 -35.

Velo D. [1996], Le specificità del caso italiano nelle esperienze europee, in: Bianchi P. e Berretta S. (ed.), *Cambiamento delle istituzioni economiche e nuovo sviluppo in Italia e in Europa*, Il Mulino, Bologna.

Velo D. e Majocchi Antonio [2002], Imprese europee, *Enciclopedia Treccani di Scienze sociali*.

Velo, D. [2004], *La grande impresa federale europea : per una teoria cosmopolitica dell'impresa*, Giuffrè, Milano.

Velo D. [2006], *Impresa europea di interesse generale: uno strumento per lo sviluppo equilibrato*, Accademia dei lincei, Roma

Velo D. [2007], *L'Europa dei progetti. Imprese innovazione, sviluppo*, Giuffrè Editore, Milano.

Velo D. e Velo F. [2007], La cooperazione rafforzata e l'Unione economica europea: la politica europea dell'energia, in: *La cooperazione rafforzata e l'Unione economica. La politica europea dell'energia*, Giuffrè Editore, Milano.

Velo D. [2008], *La cooperazione rafforzata e l'Unione economica. La politica europea dell'Energia*. Giuffrè Editore, Milano.

Véron N. [2006], *Farewell national champions*, Bruegel, Policy Brief, issue 4