Primo Piano
Il Rapporto Draghi/1

313 **LA SPESA IN MILIARDI DI DOLLARI**
La spesa militare totale nei paesi Ue nel 2023 era di 313 miliardi di dollari, circa un terzo di quella degli Stati Uniti (916 miliardi)

La difesa Ue: poche risorse e frammentate in un mondo di guerre

Competitività europea. L'eccessiva suddivisione di fondi e progetti non consente di avere la giusta dimensione finanziaria e industriale nella Ue e anche l'efficacia operativa risulta penalizzata

Gianni Dragoni

Non basta spendere di più, bisogna anche spendere meglio. La ricetta del rapporto di Mario Draghi per aumentare la sicurezza dell'Europa parte dall'assunto che la spesa pubblica per l'acquisto di armi e per l'apparato militare è «insufficiente nell'attuale contesto geopolitico» e che occorre un maggior coordinamento nella spesa.

Secondo i dati del Sipri citati nel documento, la spesa militare totale nei paesi Ue nel 2023 era di 313 miliardi di dollari, circa un terzo di quella degli Stati Uniti (916 miliardi) e di poco superiore alla Cina (296 miliardi).

Solo dieci Stati della Ue spendono almeno il 2% del Pil per la difesa, «in linea con gli impegni Nato» assunti nel 2014. «Se tutti gli Stati della Ue membri della Nato che non hanno ancora raggiunto l'obiettivo del 2% lo facessero nel 2024, questo comporterebbe circa 60 miliardi di euro di spesa aggiuntiva nella difesa», dice il rapporto Draghi. Viene ricordato che, nel giugno scorso, la Commissione Ue ha stimato che sono necessari circa 500 miliardi di investimenti aggiuntivi nei prossimi dieci anni.

Se si escludono gli Stati Uniti, in realtà la spesa militare europea non è così bassa. È il triplo di quella della Russia che, secondo le stime Sipri, nel 2023 è aumentata del 24% a 109 miliardi di dollari, per la guerra con l'Ucraina (quella di Kiev +51% a 64,8 miliardi).

> **Duplicazioni e pretese nazionalistiche riducono l'efficienza, come è accaduto nelle forniture all'Ucraina**

> **Divisioni strategiche anche sul cacciabombardiere del futuro e sul carro di ultima generazione**

Ma qui si tocca il problema principale dell'Europa, che i politici e il complesso industriale-militare finora non hanno saputo risolvere. «L'industria europea della difesa è frammentata, il che ne limita la dimensione e ostacola l'efficacia operativa sul campo», sottolinea il rapporto. Il panorama industriale europeo è popolato soprattutto di operatori nazionali che operano in mercati nazionali relativamente piccoli.

La frammentazione ha una grossa conseguenza negativa. Dati gli elevati investimenti necessari e i costi non ricorrenti per lo studio e lo sviluppo, l'industria non può sfruttare economie di scala e i suoi prodotti, essendo realizzati in un numero limitato, sono più costosi e meno efficaci di quelli americani. Per questo l'Europa compra armi più dagli Usa che dalle proprie aziende.

Altra debolezza, la spesa in Europa è meno concentrata sull'innovazione. Gli Stati Uniti danno priorità alla spesa per ricerca e sviluppo, nel 2023 hanno stanziato 130 miliardi di euro, mentre in Europa questa spesa era di 10,7 miliardi nel 2022.

La frammentazione comporta ulteriori problemi per la mancanza di standardizzazione e di interoperabilità degli armamenti, come emerso nella guerra in Ucraina. Il rapporto cita il caso dell'artiglieria da 155 millimetri. Gli Stati Ue hanno fornito dieci diversi tipi di obici, «questo ha creato serie difficoltà logistiche per le forze armate ucraine». Gli Stati Ue utilizzano 12 tipi di carri armati da battaglia, mentre gli Stati Uniti ne producono solo uno. In Europa si producono cinque diversi tipi di obici, negli Usa uno. Nelle navi militari il più grande programma europeo costruisce solo il 14% della sua flotta.

Negli aerei da combattimento in Europa le risorse sono state disperse fra tre velivoli: l'Eurofighter, un esempio di cooperazione internazionale tra Gran Bretagna, Germania, Spagna e Italia, il Rafale, orgoglio dell'industria francese, guidata da Dassault, infine il Gripen svedese. Questi tre velivoli «rappresentano solo un terzo della flotta europea totale, il resto è fatto di cacciabombardieri americani», in particolare F-16 e F-35, prodotti da Lockheed.

L'Europa rischia di replicare la duplicazione per il futuro cacciabombardiere di sesta generazione. Londra, che dal 1° febbraio 2020 non è più nella Ue, nel 2018 ha lanciato il programma del Tempest (ora detto Gcap), in collaborazione con l'Italia, attraverso Leonardo, lo scorso dicembre è salito a bordo il Giappone con Mitsubishi, e c'è un interesse dell'Arabia Saudita. Francia e Germania hanno invece un proprio progetto, detto Fcas, perché Dassault non vuole piegarsi a una collaborazione con l'industria britannica Bae Systems e con Leonardo. Per ragioni politiche finora in Europa non è stato possibile convergere su un solo progetto.

Qualcosa si sta facendo per ridurre la frammentazione, ma è ancora insufficiente, per le rivendicazioni di sovranità nazionale. Francia e Germania hanno annunciato l'intenzione di realizzare in comune un carro armato pesante «europeo», detto Mgcs o Mbt.

Anche l'Italia potrebbe salire sul carro europeo in seguito alla recente decisione di Leonardo di costituire una joint venture con la tedesca Rheinmetall, concepita per produrre i futuri carri pesanti e i veicoli blindati leggeri per l'Esercito italiano, una mega-commessa di 23 miliardi. Già prevista entro questo mese, la costituzione della jv è ora fissata per ottobre. Va detto però che il nuovo carro armato, basato sul Panther sviluppato da Rheinmetall, andrebbe ad aggiungersi al Leopard prodotto da un'altra azienda tedesca, Krauss-Maffei Wegmann (gruppo Knds).

Leonardo esplora possibili collaborazioni con Airbus per elicotteri da combattimento. A livello industriale la scena è dominata dalle aziende americane. Le prime cinque, in testa Lockheed, hanno tutte un fatturato superiore alla prima europea, Bae Systems, seguita da Leonardo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'analisi del Rapporto

SCARSA SPESA EUROPEA

Servono 500 miliardi
La spesa pubblica dell'Unione per la difesa europea è del tutto insufficiente. grazie all'ombrello americano l'Europa negli ultimi 50 anni ha gestito un progressivo disimpegno che ha impedito alla Ue di prevedere correttamente la domanda alla luce delle mutazioni geopolitiche. Solo dopo l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia la spesa per la difesa europea è molto cresciuta.La spesa europea per la difesa è un terzo di quella americana (313 miliardi di dollari contro 916) e poco superiore a quella della Cina in grande crescita (296 miliardi di dollari).Ua e Cina si dividono metà della spesa globale; l'Europa, dopo decenni di disinvestimento nel settore, deve recuperare il tempo perso per ricreare la capacità industriale necessaria e di conseguenza recuperare la capacità strettamente militare. In Europa solo 10 Stati membri spendono il 2% del Pil in linea con le regole Nato. se tutti pagassero il dovuto il budget europeo aumenterebbe di almeno 60 miliardi. La Commissione europea ha stimato che serviranno 500 miliardi di investimenti nel prossimo decennio.

LIMITATO ACCESSO ALLA FINANZA

Misure per le Pmi
A fianco dei fondi pubblici, l'accesso ai finanziamenti privati rimane un obiettivo chiave per implementare l'industria della difesa europea. Soprattutto perché servono a garantire l'accesso al capitale per le Pmi che sono la spina dorsale della catena del valore del settore difesa e sono gli attori dell'innovazione. L'accesso al finanziamento per le Pmi spesso è inibito dall'interpretazione data alle regole Ue sulla finanza sostenibile e ambientale. La complessità del quadro regolatorio in tema di industria della difesa (ad esempio per produzione, export, utilizzo, accesso alle informazioni) e in tema di acquisti, anche all'interno del singolo mercato Ue, rappresentano ulteriori ostacoli per i potenziali investitori. La Bei esclude finanziamenti a supporto dell'industria della difesa perché avrebbero effetti negativi per il settore finanziario, atteggiamento comune ad altre banche pubbliche e istituzioni finanziarie europee: ciò impedisce al settore della difesa di utilizzare appieno gli strumenti finanziari europei e privati.

Difesa aerea Aerei da caccia F-22 in volo

Idee e tempi di realizzazione

LE PROPOSTE PER IL SETTORE DIFESA

1. Procedere con una rapida implementazione della proposta di Strategia europea dell'industria della difesa (Edis) e nell'adozione del Programma dell'industria della difesa europea (EDIP). (Breve termine).
2. Accrescere in modo sostanziale l'aggregazione della domanda per asset di difesa tra gruppi di Stati membri e perseguire l'ulteriore standardizzazione e armonizzazione dell'equipaggiamento di difesa. (Breve termine).
3. Sviluppare una politica industriale della Difesa europea di medio termine che supporti la cooperazione, l'europeizzazione e l'integrazione delle Pmi nelle catene del valore, l'integrazione cross-border degli asset dell'industria della difesa. (Medio termine).
4. Provvedere a un sistema di finanziamento a livello della Ue per lo sviluppo delle capacità dell'industria della difesa europea. (Medio termine).
5. Accrescere l'accesso alla finanza per l'industria della difesa europea, inclusa la necessità di rimuovere le restrizioni all'accesso verso gli strumenti finanziari finanziati dalla Ue. (Breve termine).
6. Introdurre un principio di preferenza europea rafforzato e un sostanziale meccanismo di incentivazione per valorizzare le soluzioni e le eccellenza della difesa europea rispetto a soluzioni non europee. (Breve termine).
7. Assicurare che la politica di competizione nella Ue abiliti il consolidamento dell'industria della difesa al fine di raggiungere la scala appropriata ove necessario. (Breve termine).
8. Concentrare sforzi e risorse europee per iniziative di difesa comuni nelle ricerca e nello sviluppo tecnologico Ue e per massimizzare la ricaduta tecnologica tra il ciclo di innovazione civile e militare. (Lungo termine).
9. Approfondire le competenze al

Più investimenti per non cedere a Elon Musk

Spazio/1

Le società europee sono leader nei satelliti ma hanno perso terreno nei lanciatori

L'Europa dello spazio è riuscita finora ad essere competitiva, ma sta perdendo terreno rispetto a Stati Uniti e Cina. E il pericolo si chiama Elon Musk, il proprietario di SpaceX, che si è arricchito con i lanci per la Nasa e negli ultimi anni è riuscito a fare lanci di satelliti anche per per governi e agenzie pubbliche in Europa.

L'Unione europea è riuscita a sviluppare un settore spaziale «di livello mondiale», nonostante livelli di finanziamento molto più bassi rispetto agli Stati Uniti. Ma adesso la Ue sta iniziando a perdere terreno e rimanere indietro può tradursi rapidamente in una dipendenza strategica più profonda.

La competitività dell'industria spaziale europea non è compromessa nonostante il più basso livello dei finanziamenti pubblici, tuttavia secondo il rapporto Draghi occorre mettere mano con urgenza a un potenziamento dei fondi pubblici.

«Come l'industria della difesa, il settore spazio soffre per un marcato divario di investimenti rispetto ai principali concorrenti», afferma il rapporto.

«Negli ultimi 40 anni l'investimento ha oscillato tra il 15 e il 20% dei livelli degli Stati Uniti», sottolinea il documento. Il rapporto cita i dati del 2023, quando la spesa pubblica in Europa per lo spazio si è attestata sui 15 miliardi di dollari (pari a 13,87 miliardi di euro al cambio medio dell'anno), rispetto a 73 miliardi negli Stati Uniti.

Cina ed Europa sono più o meno sullo stesso livello di finanziamenti. Ma si prevede che la Cina supererà l'Europa nei prossimi anni, raggiungendo una spesa di 20 miliardi di dollari nel 2030, contro i 14 miliardi stimati per l'Europa, che resterebbe ferma. Gli Stati Uniti continuerebbero a crescere, fino a una spesa di 80 miliardi di dollari nel 2030.

La Ue ha «significative capacità industriali, in particolare nell'assemblaggio e integrazione di sistemi». La Ue finanzia, possiede e gestisce infrastrutture spaziali critiche. Più di 250mila posti di lavoro molto qualificati sono sostenuti direttamente dal Programma spaziale Ue.

Le società europee sono leader nella costruzione di satelliti per diversi scopi. La Ue - osserva il rapporto - ha sviluppato risorse e capacità strategiche di livello mondiale. Nella navigazione satellitare, Galileo fornisce il posizionamento più accurato e sicuro, anche per applicazioni militari. «Galileo è molto più preciso di ogni altro sistema di navigazione satellitare globale, compresi il Gps statunitense e il Baidou cinese».

Copernicus offre i dati di osservazione della terra più completi del mondo, anche per il monitoraggio dell'ambiente, la gestione delle catastrofi e la sicurezza. Nel mercato dell'osservazione della terra gli Stati Uniti hanno una quota del 42%, l'Europa del 41.

Nel 2027 in Europa dovrebbe entrare in funzione Iris2, che offrirà comunicazioni sicure per applicazioni governative.

L'Ue ha perso la posizione di leader nel mercato dei lanciatori commerciali (Ariane 4-5) e dei satelliti geostazionari. A causa dei ritardi nella realizzazione del più avanzato lanciatore pesante europeo, Ariane 6 sviluppato in Francia e Germania da Airbus e Safran, per lanciare i satelliti del programma Galileo l'Europa «ha dovuto fare affidamento temporaneamente sui razzi Space X» di Elon Musk, fa notare il rapporto. Nei lanciatori opera anche l'italiana Avio, con il Vega, il più piccolo della famiglia europea.

> **Priorità è l'aumento del finanziamento pubblico per recuperare il divario verso Usa e Cina dove corrono gli investimenti**

Per essere più competitive nei satelliti Airbus e Thales hanno avviato discussioni per esplorare una possibile fusione delle attività, in cui soffrono perdite. Alle discussioni partecipa anche Leonardo, che detiene il 33% di Thales Alenia Space, di cui il partner francese possiede il 67 per cento. I problemi deriverebbero soprattutto dai satelliti per telecomunicazioni.

Il rapporto dice che il valore della «space economy» è rilevante, 630 miliardi di dollari nel 2023 e potrebbe raggiungere 1.800 miliardi nel 2035. Per chi resta indietro, il danno sarà consistente.

—**G.D.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VkVSIyMjMWU5MmQ3ZDktNjM0NS00YTkwLWFhYTQtNWE0ZDViYmEzMGJlIyMjMWY2NDkyNzUtZTIwZS00MWJlLThkYzctNmQ2NmM1ZWE3MWZhIyMjMjAyNC0wOS0xNiQwNzo1MjowOSMjI1ZFUg==

IL PIANO DRAGHI
Mercoledì 18 sarà in edicola con Il Sole 24 Ore il Piano Draghi sulla competitività europea (Volume A) tradotto in italiano. Vi sono illustrate le azioni per il miglioramento della produttività dell'Unione: dalle forme di finanziamento con debito comune alla riduzione della dipendenza energetica fino alla necessità di unire le forze su difesa, chip e intelligenza artificiale.

INDUSTRIA TROPPO FRAMMENTATA

Serve un consolidamento
L'industria della difesa dell'Ue è frammentata. La struttura complessiva è caratterizzata da operatori prevalentemente nazionali che operano in mercati interni relativamente piccoli e producono volumi relativamente piccoli. Esiste una grande eterogeneità in termini di dimensioni delle industrie della difesa degli Stati membri in tutta l'Ue, con la maggior parte della produzione di armi localizzata in un numero limitato di Stati.
Gli Stati membri finora non sono stati in grado o non sono stati disposti a procedere al consolidamento e all'integrazione complessivi della base industriale della difesa dell'Ue, anche per la riluttanza a rinunciare a certe produzioni.
Ciò ha comportato un ampio grado di frammentazione della base industriale della difesa a livello europeo, in alcuni casi anche livello nazionale (ad esempio in Francia, Germania e Italia negli armamenti terrestri).
A differenza dell'Ue, gli Stati Uniti hanno perseguito una strategia di consolidamento. Dal 1990 la base industriale degli Stati Uniti si è ridotta da 51 a cinque attori principali.

ALTO GRADO DI DIPENDENZA INTERNAZIONALE

Coordinamento e standard
La mancanza di coordinamento a livello Ue e di standardizzazione dei prodotti indeboliscono la base industriale della difesa dell'Ue. Gli Stati membri non sfruttano sistematicamente i vantaggi del coordinamento a livello dell'Ue, della standardizzazione e interoperabilità, degli appalti congiunti, o della condivisione delle risorse. Questo si traduce in una spesa inefficiente rispetto ai concorrenti dell'Ue e impedisce all'industria della difesa dell'Ue di beneficiare delle economie di scala. Di conseguenza l'acquisto di armi viene fatto soprattutto al di fuori della Ue, soprattutto dagli Stati Uniti (63% degli acquisti tra giugno 2022 e giugno 2023).
L'aumento della domanda di attrezzature per la difesa da solo, senza un coordinamento a livello dell'Ue, non rafforzerà la base industriale della difesa europea. Gli appalti collaborativi europei hanno rappresentato solo il 18% della spesa nel 2022. Questa cifra è significativamente inferiore all'obiettivo del 35% concordato nell'ambito dell'Agenzia europea per la difesa (Eda)

GETTY IMAGES

livello della Ue per le politiche di difesa comune perché si riflettano nella configurazione delle istituzioni europee. (Medio termine).
10 Accrescere il coordinamento e combinare l'acquisizione dei sistemi degli Usa da sottogruppi di Stati membri Ue. (Breve termine).

LE PROPOSTE PER IL SETTORE SPAZIO

1 Riformare le regole di governance dello spazio europeo per ridurre complessità, frammentazione e sovrapposizioni (Medio termine).
2 Rimuovere il principio di restituzione geografica dell'Agenzia spaziale europea per ridurre la frammentazione della base industriale della Ue e modernizzare le regole sugli acquisti Ue. (Breve termine).
3 Creare un mercato unico per lo spazio con una cornice normativa europea comune. (Breve termine).
4 Istituire un fondo europeo multi scopo al livello dell'Unione europea. (Medio termine).
5 Incrementare l'accesso alla finanza per le Pmi europee dello spazio, per le start up e per le scale ups per assicurare una crescita nell'Unione europea. (Breve termine).
6 Introdurre regole mirate sulla preferenza europea per il settore dello spazio per supportare le scale up delle aziende europee. (Breve termine).
7 Definire strategie congiunte prioritarie per la ricerca spaziale e per l'innovazione da supportare con un crescente coordinamento, raccolta e aggregazione delle risorse nazionali ed europee. (Lungo termine).
8 Implementare ulteriormente le sinergie nelle politiche industriali di spazio e difesa.
9 Definire un quadro di regole europee per i lanciatori con lo scopo di assicurare un accesso autonomo allo spazio. (Breve termine).
10 Promuovere un ulteriore accesso ai mercati internazionali dello spazio. (Medio termine).

Un sistema barocco con troppi sprechi

Spazio/2

Sotto esame la governance dell'Esa e il criterio del ritorno geografico degli investimenti

Leopoldo Benacchio

Il rapporto Draghi non fa sconti al settore spazio europeo: finanziamenti troppo bassi, circa il 15% di quelli Usa, modello di assegnazione dei contratti obsoleto, frammentazione, mancanza di un mercato unico. Tutto questo ha già fatto perdere posizioni all'Europa e continua a creare ritardi, che rischiano di creare un problema strutturale, e soprattutto definitivo, in un campo che accelera con sempre maggior vigore in questi ultimi anni.

Tutto giusto. Sul banco degli imputati, in prima fila, il sistema di governance che alimenta la frammentazione adottato da Esa, l'Agenzia spaziale europea, attualmente con 22 Stati membri, attiva dal 1975 e che ha portato l'Europa, fino a qualche anno fa, in posizione leader nello spazio.

Esa lavora da sempre con il modello di affidamento e finanziamento del ritorno geografico: in modo un po' semplicistico possiamo dire che ogni Stato contribuisce ai programmi Esa con un finanziamento che, a titolo di esempio, attualmente per l'Italia è di 3,5 miliardi per il periodo 23-28. Gli Stati membri, a loro volta, reclamano di poter avere indietro in commesse industriali una quantità di fondi comparabili. Questo modello, peraltro, non è solo di Esa ma anche di altri organismi scientifici o tecnologici europei e ha permesso, in passato, ai tanti piccoli Stati membri di partire quasi da zero e formarsi una competenza spendibile nel mercato spaziale internazionale. Tipico esempio la Danimarca che ha sviluppato competenze importanti nel campo del software di missione e della strumentazione. Di fatto possono "far da soli" solo i francesi e gli italiani, che hanno la filiera completa spaziale: dalla costruzione di lanciatori, oggi in difficoltà, alla capacità di lancio e controllo, costruzione dei satelliti da mettere in orbita e gestione del flusso di dati. Senza geo ritorno prenderebbero praticamente tutti i contratti, assieme alla Germania. È servito quindi questo modo di fare, ma oggi si sta dimostrando farraginoso e lento e non funziona più, tanto è vero che l'Europa è in grande ritardo nel campo dei lanciatori.

Il rapporto Draghi propone di rivederlo gradualmente, qualunque cosa questo voglia dire. Benissimo, ma il problema è capire come si può fare, e forse anche se.

Non è chiaro poi come mai non venga esplicitamente citata l'altra, importante, Agenzia dell'Unione europea: Euspa, che gestisce il programma spaziale del Consiglio europeo. In pratica, nel passato, la Commissione prende la decisione politica, come per esempio è stato per il sistema di geo posizionamento Galileo, vero vanto per l'Europa. Esa viene usata dalla Commissione in questo caso, e altri, come ente tecnico e appaltante per le gare europee, la gestione politica, diciamo così, del prima e del dopo rimane a Euspa. Se poi ci aggiungiamo l'aspetto militare dello spazio, oggi sempre più importante e che non a caso viene trattato nella relazione spesso assieme alla parte spazio, il quadro si complica ulteriormente.

Insomma, è un modello complessivo che oggi è un bel po' barocco, con inutili duplicazioni, possibili sprechi involontari che ha portato a grandi risultati in passato, ma oggi è inefficiente

> **Difficile realizzare un fondo multifunzione degli Stati per rendere la commissione Ue cliente finale dell'industria**

Il fatto è che lo spazio, sia per la parte economia che per quella militare, ha subito una impressionante accelerazione e un cambiamento a 180 gradi negli Usa, con l'entrata dei privati nel mercato. Oggi Nasa devolve a questi molti dei compiti storicamente suoi, alimentando così una economia che si sviluppa oramai autonomamente: SpaceX di Elon Musk con la sua capacità di lancio, l'ideazione della costellazione per la distribuzione di Internet dello spazio e la ricerca continua dell'innovazione e dell'abbassamento dei costi, mantenendo o migliorando la qualità, ne è l'esempio principe. La cronica mancanza europei di fondi di investimento a rischio per lo spazio viene poi rimpiazzata, nella proposta del Rapporto, da un fondo multifunzione creato dagli Stati che permetterebbe alla Commissione di diventare il cliente "ancora" per l'acquisto di beni e servizi per garantire l'Industria.

Le osservazioni e i problemi messi in luce dal Rapporto sono chiari e, onestamente, ampiamente condivisi e discussi da tempo. Ora si deve lavorare alla loro soluzione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'analisi

LE AZIENDE APRIPISTA DELLA VISIONE EUROPEA

di **Roberto Cingolani**

Il rapporto presentato da Mario Draghi ci pone davanti a un tema cruciale che riguarda non solo la nostra economia e competitività industriale, ma anche la sicurezza e il ruolo strategico che l'Europa punta ad assicurarsi nei prossimi anni.

Stiamo vivendo un'epoca di importanti stravolgimenti. Se vogliamo salvare il Continente da una lenta agonia e dall'irrilevanza internazionale, occorre mettere in atto cambiamenti radicali e urgenti.

Gli ingenti investimenti auspicati nel rapporto (800 miliardi di euro, vale a dire il 5% del Pil europeo) sono le risorse adeguate alle sfide – giustamente definite esistenziali – che siamo chiamati ad affrontare nel prossimo decennio.

I presupposti non possono che essere condivisibili.

Guardando in particolare alle sfide della sicurezza, è fondamentale dare un respiro europeo all'industria della difesa. Le ragioni sono evidenti: ciò che credevamo impossibile, almeno fino a pochi anni fa, è diventato possibile. Piccoli gruppi armati possono sfidare super potenze, provocando minacce non esclusivamente militari.

È utile citare alcuni esempi: nei conflitti in corso droni da poche migliaia di dollari in combinazione con reti satellitari civili sono utilizzati per distruggere mezzi corazzati che costano milioni di dollari. Nel febbraio 2024 tre droni marini ucraini, del valore complessivo di circa 750mila dollari, hanno attaccato una nave che di milioni ne valeva decine; e ancora, nell'aprile del 2024, l'Iran ha colpito il sistema di difesa aerea israeliano con un attacco combinato di droni, missili balistici e da crociera. Il costo dei mezzi utilizzati per l'attacco è stato meno di un decimo di quelli utilizzati per la loro neutralizzazione.

Non eravamo abituati a tutto ciò: la combinazione di tecnologie convenzionali e digitali ha reso asimmetrici i conflitti.

Ma non solo. Pensiamo agli attacchi degli Houthi nel Mar Rosso, che stanno innescando una nuova ondata di sconvolgimenti economici globali, provocando una flessione del 50% nei volumi del commercio sul Canale di Suez. Oppure alla guerra in Ucraina, che prima ancora ha provocato crisi alimentari ed energetiche globali che vanno ben oltre le conseguenze locali del conflitto militare. Gli effetti indiretti di queste crisi sono entrati prepotentemente nelle case dei cittadini di tutto il mondo.

Di fronte a questi scenari servono soluzioni straordinarie: la difesa europea è una di queste. Quanto sta accadendo in Ucraina, ma anche in Medio Oriente, deve portarci a riconsiderare un assunto che per fortuna abbiamo potuto dare per scontato negli ultimi 70-80 anni: la pace e la sicurezza non sono gratis. Vanno anzi difese. Con armi e tecnologie, se necessario e unendo auspicabilmente gli sforzi a livello europeo.

Ma difendere la pace ha un costo. Occorre accettare che difendere costa più che attaccare e che la prevenzione necessita di importanti investimenti nella digitalizzazione, nello spazio e nella cyber sicurezza, oltre che nei sistemi di difesa convenzionali.

In un contesto globale come quello odierno, dove le minacce sono sempre più ibride, complesse e imprevedibili – dalla cybersicurezza ai conflitti asimmetrici – l'Europa non può permettersi di restare indietro o di dipendere esclusivamente da alleati esterni per assicurarsi la propria protezione. È fondamentale costruire un sistema europeo della difesa che disponga di tutte quelle tecnologie capaci di garantire non solo la sicurezza in senso convenzionale, ma anche quella degli approvvigionamenti, delle materie prime, dell'energia e delle infrastrutture critiche.

Si tratta quindi dell'evoluzione del concetto di difesa in sicurezza globale. Investire in tecnologie e deterrenza è l'unico modo che abbiamo per garantire la pace e la sicurezza globale.

Mario Draghi ha ricordato a tutti che la capacità di difendersi autonomamente è una componente fondamentale della sovranità europea. È essenziale che l'Ue rafforzi le proprie capacità di difesa, sviluppando tecnologie avanzate e promuovendo una maggiore cooperazione industriale tra i Paesi membri. Tuttavia, per mantenere questa posizione, è indispensabile che vi sia una visione politica comune che sostenga gli sforzi con investimenti mirati e un quadro regolamentare favorevole.

ROBERTO CINGOLANI
Ad di Leonardo

> IL CAMBIAMENTO
> **Tecnologie a basso costo e digitalizzazione impongono una risposta della Ue**

In tutto questo le industrie europee hanno una responsabilità sociale enorme perché possono trasformare le varie forme di sinergie in elementi di pressione costruttiva verso gli Stati e la politica.

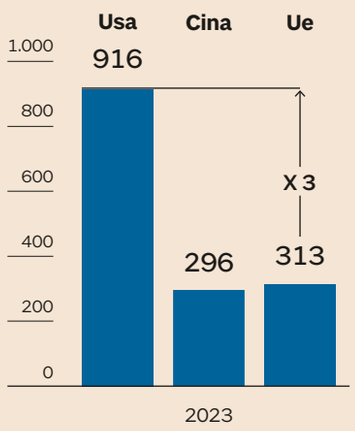
Le aziende devono essere apripista di una visione industriale davvero europea, pensando in modo sinergico e avanzando proposte coraggiose. Leonardo sta facendo il massimo sforzo per costruire partnership strategiche internazionali, contribuendo al consolidamento dei poli europei della sicurezza. L'obiettivo è mettere a fattor comune le capacità tecnologiche per costruire una massa critica in Europa.

E anche un futuro di garantire libertà, prosperità e democrazia alle prossime generazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La spesa per la Difesa

In mld di $



Fonte: SIPRI. Accessed 2024

VkVSlyMjMWU5MmQ3ZDktNjM0NS00YTkwLWFhYTQtNWE0ZDViYmEzMGJlIyMjMWY2NDkyNzUtZTIwZS00MWJlLThkYzctNmQ2NmM1ZWE3MWZhIyMjMjAyNC0wOS0xNlQwNzo1MjowOSMjI1ZFUg==