

RACCOMANDAZIONI

RACCOMANDAZIONE (UE) 2018/624 DELLA COMMISSIONE

del 20 aprile 2018

relativa all'accesso dei subfornitori e delle PMI al mercato transfrontaliero nel settore della difesa

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea, in particolare l'articolo 292,

considerando quanto segue:

- (1) Nel dicembre 2013 il Consiglio europeo ha fissato l'obiettivo di realizzare una base industriale e tecnologica di difesa europea più integrata, sostenibile, innovativa e competitiva, necessaria per sviluppare e sostenere le capacità di difesa e rafforzare l'autonomia strategica dell'Europa e la sua capacità di agire in cooperazione con i partner. In tale contesto, il Consiglio ha sottolineato l'importanza dell'accesso al mercato transfrontaliero per le piccole e medie imprese (PMI), ha invitato la Commissione a vagliare la possibilità di misure supplementari per aprire catene di approvvigionamento alle PMI di tutti gli Stati membri e ha sottolineato che le PMI, in quanto fonte di innovazione e fattore chiave per la competitività, sono un elemento importante della catena di approvvigionamento della difesa ⁽¹⁾.
- (2) Nel piano d'azione europeo in materia di difesa, del 30 novembre 2016, si annunciava che la Commissione avrebbe formulato raccomandazioni per agevolare l'accesso delle PMI e delle imprese intermedie del settore della difesa al mercato transfrontaliero. Ciò è stato confermato anche nella comunicazione della Commissione «Istituzione del Fondo europeo per la difesa» ⁽²⁾, adottata il 7 giugno 2017.
- (3) La Commissione ritiene che le catene di approvvigionamento transfrontaliere competitive siano un elemento fondamentale di una base industriale e tecnologica di difesa europea più integrata e competitiva ed è persuasa che il mercato europeo dei materiali di difesa fornisca opportunità per le imprese europee, a prescindere dalla loro dimensione e dalla loro ubicazione.
- (4) La presente raccomandazione è stata elaborata con il contributo di esperti degli Stati membri e del gruppo consultivo della Commissione sull'accesso transfrontaliero delle PMI agli appalti nel settore della difesa e della sicurezza, che ha ultimato i suoi lavori e ha pubblicato la relazione finale a novembre 2016 ⁽³⁾. La raccomandazione rientra in un'ampia serie di iniziative e attività della Commissione volte a sostenere le PMI operanti nel settore della difesa.
- (5) La presente raccomandazione tiene in considerazione il lavoro svolto dall'Agenzia europea per la difesa (AED) ⁽⁴⁾ nell'ambito degli appalti nel settore della difesa, delle competenze, dei finanziamenti e delle capacità delle PMI ⁽⁵⁾.
- (6) Poiché gli operatori del settore, in particolare gli appaltatori principali, svolgono un ruolo essenziale nella difesa, la Commissione, oltre a elaborare la presente raccomandazione, ha avviato un dialogo con le parti interessate del settore per trovare un accordo comune su altre possibili azioni che permettano di creare le condizioni favorevoli a catene di approvvigionamento transfrontaliere competitive nel settore della difesa.

⁽¹⁾ La presente raccomandazione affronta temi direttamente connessi con la partecipazione transfrontaliera delle PMI e delle imprese intermedie agli appalti nel settore della difesa, ma non affronta temi che potrebbero avere un'influenza indiretta ma significativa su di essi, in particolare i trasferimenti intra-UE di prodotti per la difesa, la normazione e la certificazione.

⁽²⁾ Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni, Istituzione del Fondo europeo per la difesa [COM(2017) 295 final].

⁽³⁾ <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20354/>

⁽⁴⁾ <https://www.eda.europa.eu/>

⁽⁵⁾ Per una panoramica delle attività dell'AED in questo campo: <https://www.eda.europa.eu/procurement-biz/information/eda-market-industry-policies>; [https://www.eda.europa.eu/what-we-do/activities/activities-search/small-and-medium-sized-enterprises-\(smes\)](https://www.eda.europa.eu/what-we-do/activities/activities-search/small-and-medium-sized-enterprises-(smes)).

- (7) L'azione degli Stati membri potrebbe migliorare significativamente l'accesso delle PMI e delle imprese intermedie del settore della difesa al mercato transfrontaliero. La presente raccomandazione dovrebbe pertanto indicare i tipi di azione che potrebbero risolvere certi problemi delle PMI e delle imprese intermedie o che potrebbero integrarle nelle catene di approvvigionamento della difesa.
- (8) Ottenere informazioni tempestive su piani e progetti futuri in materia di armamenti potrebbe consentire alle PMI e alle imprese intermedie di prevedere meglio gli sviluppi del mercato e l'eventuale partecipazione a progetti e appalti nel settore della difesa.
- (9) Pubblicizzare gli appalti di valore inferiore alla soglia stabilita dagli articoli 8 e 9 della direttiva 2009/81/CE ⁽¹⁾ del Parlamento europeo e del Consiglio permetterebbe di rafforzare la concorrenza e incoraggerebbe le PMI a una più forte partecipazione al settore della difesa. Le amministrazioni aggiudicatrici non dovrebbero limitare tale pubblicità al proprio Stato membro.
- (10) La natura complessa delle informazioni contenute nei documenti di gara messi a disposizione di offerenti o potenziali offerenti dalle amministrazioni aggiudicatrici potrebbe dissuadere nuove piccole imprese dall'accedere al mercato degli appalti pubblici. Tali informazioni devono pertanto essere pertinenti e ben strutturate.
- (11) Nel settore della difesa, la portata degli appalti e i requisiti d'idoneità per la fornitura di servizi costituiscono ulteriori ostacoli per le PMI e le imprese intermedie. La conclusione di contratti raggruppati in lotti di minore entità nell'ambito di una singola procedura d'appalto potrebbe contribuire a risolvere questo problema.
- (12) Le PMI e le imprese intermedie potrebbero essere avvantaggiate da termini di presentazione delle offerte più lunghi in quanto avrebbero più tempo per individuare opportunità commerciali e organizzare la loro partecipazione.
- (13) La possibilità di affidarsi alla capacità di altri operatori economici, compresi i subappaltatori o altri partecipanti a consorzi o gruppi, facilita l'accesso al mercato degli appalti pubblici, soprattutto quando si tratta di acquisti particolarmente ingenti. Gli operatori economici interessati ad aggiudicarsi gli appalti pubblici dovrebbero essere consapevoli di tali opportunità sin dall'inizio.
- (14) Documenti di gara ampi e complessi nonché la necessità di fornire prove e certificati sono aspetti che potrebbero dissuadere le imprese, specialmente le PMI e le imprese intermedie, dall'entrare nel mercato degli appalti nel settore della difesa. Per facilitare l'accesso a tale mercato, le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero accettare, ove possibile, di valutare i criteri qualitativi, ai fini della selezione delle offerte, sulla sola base delle prove preliminari fornite dagli offerenti, richiedendo la presentazione di documenti giustificativi e certificati attestanti il rispetto di tali criteri prima della firma del contratto. La prova preliminare relativa al rispetto dei criteri qualitativi potrebbe assumere la forma di un'autocertificazione standardizzata, il documento di gara unico europeo (DGUE) ⁽²⁾.
- (15) La cooperazione regionale tra gli Stati membri e il cluster di imprese sono altre opzioni che potrebbero contribuire a rafforzare la posizione di mercato delle imprese più piccole.
- (16) La capacità di innovazione è la risorsa principale che le PMI potrebbero portare all'industria della difesa. Tutte le iniziative a sostegno di ricerca e tecnologia (R&T) dovrebbero perciò tenere conto in particolare delle PMI e assicurare per quanto possibile la loro effettiva partecipazione.
- (17) Lo sviluppo di competenze particolarmente necessarie nell'industria della difesa potrebbe consentire a nuovi operatori di entrare nel mercato europeo di tale settore,

⁽¹⁾ Direttiva 2009/81/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 13 luglio 2009 relativa al coordinamento delle procedure per l'aggiudicazione di taluni appalti di lavori, di forniture e di servizi nei settori della difesa e della sicurezza da parte delle amministrazioni aggiudicatrici/degli enti aggiudicatori, e recante modifica delle direttive 2004/17/CE e 2004/18/CE (GU L 216 del 20.8.2009, pag. 76).

⁽²⁾ Documento di gara unico europeo (DGUE) di cui all'articolo 59 della direttiva 2014/24/UE e definito nel regolamento di esecuzione (UE) 2016/7 della Commissione, del 5 gennaio 2016, che stabilisce il modello di formulario per il documento di gara unico europeo (GU L 3 del 6.1.2016, pag. 16)].

HA ADOTTATO LA PRESENTE RACCOMANDAZIONE:

1. TERMINOLOGIA

Ai fini della presente raccomandazione, per «PMI» s'intendono le imprese definite nella raccomandazione 2003/361/CE della Commissione ⁽¹⁾, mentre per «impresa intermedia» s'intende un'impresa più grande di una PMI, ma che non è l'appaltatore principale in un contratto di fornitura di sistemi di difesa complessi.

In tutto il testo della presente raccomandazione, i riferimenti alle «amministrazioni aggiudicatrici» vanno intesi come riferimenti sia alle amministrazioni aggiudicatrici quali definite all'articolo 2, paragrafo 1, della direttiva 2014/24/UE del Parlamento europeo e del Consiglio ⁽²⁾, sia agli enti aggiudicatori di cui all'articolo 4 della direttiva 2014/25/UE del Parlamento europeo e del Consiglio ⁽³⁾. Le raccomandazioni rivolte alle amministrazioni aggiudicatrici o agli enti aggiudicatori si riferiscono all'aggiudicazione degli appalti nei settori della difesa e della sicurezza, a norma dell'articolo 2 della direttiva 2009/81/CE.

2. APPALTI PUBBLICI

2.1. Piani e priorità a lungo termine

Gli Stati membri dovrebbero fornire, per quanto possibile e opportuno, informazioni tempestive sui futuri piani a lungo termine per quanto riguarda gli armamenti (esigenze e priorità in termini di capacità, ricerca e tecnologia). Questo obiettivo è conseguibile grazie alle seguenti iniziative: pubblicazione di documenti di pianificazione; organizzazione di eventi mirati aperti alle imprese (appaltatori principali, PMI e imprese intermedie) di diversi Stati membri; fornitura di informazioni in un modo trasparente e non discriminatorio all'industria della difesa, comprese l'Associazione europea delle industrie aerospaziali e della difesa (ASD), le associazioni dell'industria della difesa nazionale (NDIA) e altre organizzazioni nel settore della difesa e della sicurezza (per esempio cluster), per garantire che le informazioni pertinenti siano diffuse in tutta l'Unione. Occorre provvedere affinché tale misura non comporti alcuna distorsione della concorrenza, né violazioni dei principi di non discriminazione e di trasparenza.

2.2. Pubblicazione volontaria e misure di trasparenza

Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero utilizzare, nella misura più ampia possibile, la pubblicità preappalto e strumenti come gli avvisi di preinformazione ⁽⁴⁾ e dovrebbero organizzare eventi mirati riguardanti i piani di preinformazione e progetti specifici. Tali eventi dovrebbero essere rivolti alle imprese (appaltatori principali, PMI e imprese intermedie) di diversi Stati membri. Le informazioni pertinenti potrebbero essere diffuse in tutta l'industria della difesa, comprese l'ASD e le NDIA e altre organizzazioni imprenditoriali del settore della difesa e della sicurezza (per esempio cluster). Le amministrazioni aggiudicatrici che ricorrono a tali strumenti devono rispettare i principi di trasparenza e di non discriminazione, e chiarire la natura provvisoria dei piani di preinformazione in questione.

Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero pubblicizzare al massimo le possibilità di partecipazione ad appalti pubblici, anche spingendosi oltre le prescrizioni normative applicabili. Ciò implica, ad esempio, la pubblicità più ampia possibile delle informazioni presenti nel bando di gara dopo la pubblicazione nel supplemento della *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* [Tender Electronic Daily (TED)], e l'elaborazione di un meccanismo per l'abbonamento ai messaggi elettronici relativi ai bandi pubblicati da mettere a disposizione degli operatori economici interessati ai futuri inviti a presentare offerte.

Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero, ove possibile, pubblicizzare le possibilità di partecipazione ad appalti di valore inferiore alla soglia di cui agli articoli 8 e 9 della direttiva 2009/81/CE ⁽⁵⁾ con pubblicazioni volontarie in portali e siti web pertinenti (non necessariamente nel TED) e inviare richieste di informazioni o di offerte a imprese

⁽¹⁾ Cfr.: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:it:PDF>

⁽²⁾ Direttiva 2014/24/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 26 febbraio 2014, sugli appalti pubblici e che abroga la direttiva 2004/18/CE (GU L 94 del 28.3.2014, pag. 65).

⁽³⁾ Direttiva 2014/25/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 26 febbraio 2014, sulle procedure d'appalto degli enti erogatori nei settori dell'acqua, dell'energia, dei trasporti e dei servizi postali e che abroga la direttiva 2004/17/CE (GU L 94 del 28.3.2014, pag. 243).

⁽⁴⁾ Articolo 30, paragrafo 1, della direttiva 2009/81/CE.

⁽⁵⁾ Il calcolo del valore stimato degli appalti e dei contratti quadro è effettuato a norma dell'articolo 9. Le soglie stabilite all'articolo 8 sono aggiornate semestralmente; le informazioni generali sulle soglie in vigore sono riportate all'indirizzo seguente: https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/thresholds_it

potenzialmente interessate in tutta l'Unione. Occorre provvedere affinché tali misure non comportino alcuna distorsione della concorrenza, né violazioni dei principi di non discriminazione e di trasparenza. In caso di appalti di valore modesto le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero inoltre semplificare le procedure di gara, anche se non formalmente prescritto dalla normativa nazionale.

2.3. Qualità delle informazioni

Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero fornire al mercato notizie brevi e significative (ad esempio una descrizione della fornitura nei bandi di gara pubblicati sul TED). Ciò permette alle imprese di vagliare e individuare le opportunità, e di prendere decisioni informate sull'interesse che riveste per loro la presentazione di un'offerta.

Se possibile, dovrebbero fornire una traduzione di tali informazioni in lingua inglese, o in una delle altre lingue comunemente utilizzate nel commercio di armamenti, sul sito web dell'amministrazione aggiudicatrice o per la pubblicazione nel TED.

2.4. Suddivisione in lotti

Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero prendere in considerazione la possibilità di suddividere gli appalti in lotti e potrebbero indire gare per lotti separati disponendo al contempo che le imprese aggiudicatarie di tali lotti lavorino con l'operatore economico al quale è stato aggiudicato l'appalto di coordinamento dell'intero progetto (appaltatore principale).

2.5. Preparazione e svolgimento delle procedure

L'articolo 33 della direttiva 2009/81/CE obbliga le amministrazioni aggiudicatrici a fissare i termini per la ricezione delle domande di partecipazione e delle offerte tenendo conto, in particolare, della complessità dell'appalto e del tempo necessario per preparare le offerte, fatti salvi i termini minimi stabiliti nell'articolo medesimo. Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero, ove possibile, accordare termini più estesi per la presentazione delle offerte rispetto a quelli disposti dall'articolo suddetto. In tal modo l'industria (in particolare le PMI) disporrà di più tempo per decidere se partecipare alla gara, preparare l'offerta e presentarla, e per predisporre quanto necessario per costituire consorzi o organizzare il subappalto.

Gli appalti elettronici, in particolare la presentazione delle offerte per via elettronica, semplificano le procedure e riducono gli oneri burocratici e i costi amministrativi. Ciò può ridurre gli ostacoli di accesso al mercato (costi di presentazione delle offerte), soprattutto per le imprese di dimensioni minori con risorse amministrative limitate. Ove possibile le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero utilizzare gli appalti elettronici, tenendo presente l'oggetto del contratto e, in particolare, la necessità di proteggere le informazioni classificate.

Nel bando di gara, le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero sistematicamente richiamare l'attenzione dei potenziali offerenti sulla possibilità di fare assegnamento sulle capacità di altri soggetti, inclusi i subappaltatori ⁽¹⁾ o i membri dello stesso consorzio o gruppo ⁽²⁾, per soddisfare i criteri di idoneità, a norma dell'articolo 41, paragrafo 2, e dell'articolo 42, paragrafi 2 e 3, della direttiva 2009/81/CE.

Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero cercare di ridurre gli oneri amministrativi connessi alla procedura d'appalto. Per esempio, dovrebbero, per quanto possibile, evitare di tenere numerose riunioni di negoziazione e richiedere soltanto le informazioni o la documentazione necessarie alla procedura specifica in questione.

2.6. Selezione qualitativa

Le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero fissare criteri di selezione proporzionati ed evitare requisiti non strettamente necessari. Nel caso delle capacità tecniche e professionali, dovrebbero optare per criteri di selezione che consentano di determinare se un offerente dispone delle capacità richieste per l'appalto in oggetto e non di valutare la sua capacità generale. Per quanto riguarda la capacità economica e finanziaria, il fatturato minimo annuo richiesto non dovrebbe superare il doppio del valore stimato dell'appalto.

⁽¹⁾ Cfr. articolo 1, paragrafo 22, e articolo 21 della direttiva 2009/81/CE.

⁽²⁾ Cfr. articolo 1, paragrafo 13, e articolo 5, paragrafo 2, della direttiva 2009/81/CE.

Anche i requisiti relativi alla sicurezza dell'approvvigionamento e alla sicurezza delle informazioni, così come i motivi non obbligatori di esclusione, i criteri di selezione o le condizioni di esecuzione di un appalto, dovrebbero essere proporzionati e adeguati alle esigenze dei singoli appalti. In particolare, nell'applicare tali misure occorre limitarsi a quanto è necessario per raggiungere l'obiettivo perseguito e garantire che tali misure non limitino indebitamente la concorrenza. Nei casi in cui sia richiesto un nulla osta di sicurezza e un candidato presenti alle amministrazioni aggiudicatrici un nulla osta rilasciato da un altro Stato membro, gli Stati membri dovrebbero accertare che siano adottate misure adeguate e tempestive per valutare l'equivalenza tra tale nulla osta e quelli rilasciati in conformità del diritto nazionale dell'amministrazione aggiudicatrice, nel rispetto dell'articolo 22 della direttiva 2009/81/CE⁽¹⁾. Gli Stati membri dovrebbero adoperarsi per garantire che il rispetto da parte delle imprese del settore della difesa dei requisiti di sicurezza dell'approvvigionamento e di sicurezza delle informazioni di altri Stati membri sia possibile e credibile.

L'articolo 38 della direttiva 2009/81/CE impone la verifica dell'idoneità dei candidati, conformemente ai criteri e per mezzo di prove documentali stabilite dalle amministrazioni aggiudicatrici a norma della direttiva. Per le prove documentali si può ricorrere, per esempio, a certificati. Tuttavia, le amministrazioni aggiudicatrici non sono obbligate a richiedere che certificati e altre forme di prove documentali siano presentati contemporaneamente all'offerta. Per facilitare la partecipazione alle procedure di appalto, le amministrazioni aggiudicatrici potrebbero considerare la possibilità di accettare, come prova preliminare al momento della presentazione delle offerte, le autocertificazioni relative ai seguenti criteri:

- situazione personale dell'offerente (articolo 39 della direttiva 2009/81/CE),
- abilitazione all'esercizio dell'attività professionale (articolo 40 della direttiva 2009/81/CE),
- capacità economica e finanziaria e capacità tecniche e professionali (articoli da 41 a 44 della direttiva 2009/81/CE),

e richiedere la presentazione della prova o dei certificati pertinenti solo in fase di aggiudicazione, ossia prima della firma del contratto, ma dopo la valutazione e la scelta dell'aggiudicatario. In tale contesto, gli Stati membri dovrebbero considerare la possibilità di consentire agli operatori economici di presentare o riutilizzare l'autocertificazione (DGUE prevista dalla normativa in materia di appalti pubblici, articolo 59 della direttiva 2014/24/UE) integrata se necessario da informazioni non contenute nel DGUE.

Nulla osta a che le amministrazioni aggiudicatrici, in caso di dubbio nel corso della procedura, richiedano ulteriori informazioni, compresi alcuni o tutti i documenti giustificativi, per garantire il corretto svolgimento dell'aggiudicazione. Questo può essere necessario in particolare quando un'amministrazione aggiudicatrice decide di limitare il numero di candidati da invitare a presentare un'offerta o a partecipare al dialogo (articolo 38, paragrafo 3, della direttiva 2009/81/CE). Nel richiedere tali informazioni o documenti giustificativi, le amministrazioni aggiudicatrici devono sempre garantire il rispetto del principio di non discriminazione.

Le amministrazioni aggiudicatrici non dovrebbero richiedere agli offerenti di fornire i documenti giustificativi già in loro possesso o che possono facilmente ottenere con l'accesso diretto a una banca dati nazionale disponibile gratuitamente, in uno Stato membro qualunque.

Ove possibile, le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero optare per la concessione ai candidati che non detengono ancora il nulla osta di sicurezza (se tale dichiarazione è richiesta) di un termine supplementare per ottenerlo [articolo 42, paragrafo 1, lettera j), della direttiva 2009/81/CE]. In linea di principio, le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero sempre avvalersi della possibilità di chiedere agli operatori economici di fornire documenti e certificati mancanti relativi ai criteri di esclusione e di selezione, o di chiarire tali documenti e certificati se non sono chiari (articolo 45 della direttiva 2009/81/CE).

Gli Stati membri dovrebbero facilitare l'uso transfrontaliero di documenti e certificati. In particolare, dovrebbero garantire che le informazioni relative ai certificati e ad altre forme di prove documentali necessari per partecipare alle gare d'appalto a norma della direttiva 2009/81/CE siano inseriti in e-Certis⁽²⁾ e regolarmente aggiornati. Nello svolgere le procedure in forza della direttiva 2009/81/CE, le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero utilizzare l'archivio online e-Certis.

⁽¹⁾ L'articolo 22, ultimo comma, della direttiva 2009/81/CE stabilisce che «gli Stati membri riconoscono i nulla osta di sicurezza che considerano equivalenti a quelli rilasciati in conformità del loro diritto nazionale, fatta salva la possibilità di condurre ulteriori indagini e di tener conto delle loro proprie, se necessario.» Cfr. inoltre il punto 12 della nota di orientamento sulla sicurezza delle informazioni: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/15411/attachments/1/translations/en/renditions/native>.

⁽²⁾ Cfr.: <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis>.

2.7. Corsi di formazione e sviluppo di capacità in materia di appalti

Gli Stati membri dovrebbero organizzare corsi di formazione per i funzionari preposti alla gestione degli appalti, creare opportunità per condividere esperienze e fornire materiali esplicativi. Dovrebbero organizzare in particolare corsi di formazione che illustrino le caratteristiche specifiche delle PMI e i loro limiti operativi intrinseci (flussi finanziari, risorse umane, gestione dei diritti di proprietà intellettuale ecc.).

Gli Stati membri dovrebbero inoltre organizzare corsi di formazioni per i fornitori, i fornitori di servizi e gli appaltatori e predisporre il relativo materiale informativo. Tale materiale dovrebbe essere generalmente accessibile (o almeno a disponibilità di tutte le imprese interessate agli appalti nel settore della difesa). Ciò sarebbe particolarmente vantaggioso per le PMI e le imprese intermedie.

3. POLITICA INDUSTRIALE

3.1. Finanziamenti

Le autorità di gestione locali e regionali degli Stati membri dovrebbero sostenere le PMI e le imprese intermedie che sono o potrebbero essere attive nelle catene di approvvigionamento della difesa. Gli Stati membri possono far conoscere alle autorità di gestione e ai beneficiari potenziali (ad esempio le PMI, le imprese intermedie, gli istituti di ricerca o le università) le possibilità offerte dai fondi strutturali e di investimento europei nel settore della difesa e sono incoraggiati a utilizzare gli orientamenti specifici che la Commissione europea sta elaborando al riguardo ⁽¹⁾.

Gli Stati membri dovrebbero esaminare la possibilità di aprire gli strumenti di finanziamento nazionali esistenti alle PMI e alle imprese intermedie del settore della difesa, se ancora non vi hanno provveduto.

Dovrebbero inoltre prendere in considerazione la possibilità di altri tipi di sostegno, ad esempio garanzie di Stato mirate, per le PMI e le imprese intermedie che partecipano a progetti europei transfrontalieri innovativi nel settore della difesa. Tali garanzie potrebbero coprire in tutto o in parte il rischio d'impresa delle piccole società che partecipano a tali progetti o delle banche che li finanziano ⁽²⁾.

Gli Stati membri dovrebbero informare e consigliare le PMI in merito alle opportunità di finanziamento a livello nazionale ed europeo nel settore della difesa o in altri settori economici avvalendosi di forum, piattaforme e altri strumenti.

Gli Stati membri sono invitati a proporre progetti di investimento intelligente per le future necessità di prova e valutazione. Si tratterebbe di offrire alle PMI e alle imprese intermedie strutture di prova e valutazione che le aiutino a certificare i loro prodotti e a beneficiare del loro contributo agli sforzi europei di certificazione e qualificazione nel settore della difesa.

3.2. Banche dati

Gli Stati membri potrebbero impegnarsi a censire o riesaminare la loro base industriale nazionale nel settore della difesa nazionale e a sostenere la diffusione di informazioni sulla capacità della loro industria. A tal fine si potrebbe, ad esempio, istituire nuove banche dati, o contribuire a quelle esistenti attraverso organismi quali le associazioni dell'industria della difesa nazionale.

Gli Stati membri sono incoraggiati a sostenere azioni per migliorare le banche dati e i progetti esistenti relativi alle imprese del settore della difesa, la loro capacità nonché i regimi e le opportunità di finanziamento disponibili. Ciò dovrebbe comportare, in particolare, l'interconnessione tra le banche dati nazionali esistenti, gli annuari di associazioni dell'industria della difesa nazionale e altre fonti pertinenti (per esempio elenchi di membri di cluster nel settore della difesa). Tali strumenti potrebbero includere anche informazioni sulle capacità tecnologiche delle imprese. Successivamente, tali banche dati potrebbero consentire alle PMI e alle imprese intermedie di collegare la loro descrizione con le informazioni degli Stati membri sui programmi futuri o sui bandi di gara pubblicati. In questo modo gli appaltatori principali potrebbero associare immediatamente la descrizione di una PMI a un particolare tipo di progetto o di opportunità commerciale.

⁽¹⁾ Ad esempio, l'opuscolo della Commissione del 2017 «Tecnologia a duplice uso nell'UE». Cfr.: http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=9255

⁽²⁾ Lo Stato membro che istituisce il regime di garanzia dovrebbe assicurarsi che non si configuri un aiuto di Stato (al riguardo cfr. la comunicazione della Commissione sull'applicazione degli articoli 87 e 88 del trattato CE agli aiuti di Stato concessi sotto forma di garanzie: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC0620%2802%29&from=EN>) o di notificare la misura alla Commissione.

3.3. Cluster

Gli Stati membri dovrebbero sostenere lo sviluppo di cluster regionali di eccellenza competitivi a livello mondiale nel settore della difesa e incoraggiare la cooperazione interregionale e tra Stati membri. Nei cluster dovrebbero essere incoraggiate altre forme di cooperazione promuovendo il coinvolgimento proattivo di centri tecnologici e parchi scientifici, di «laboratori viventi», enti di finanziamento o raggruppamenti per progetto, al fine di favorire la cooperazione tecnologica transettoriale e promuovere le opportunità di crescita per le PMI nel settore della difesa.

Gli Stati membri dovrebbero incoraggiare i cluster nazionali a partecipare ai partenariati strategici europei di cluster ⁽¹⁾, sostenuti nell'ambito del programma dell'UE per la competitività delle imprese e le piccole e le medie imprese (COSME). Lo scopo di tale partenariato è duplice: permettere alle imprese di accedere ai mercati dei paesi terzi e stimolare la specializzazione intelligente di investimenti all'interno dell'Unione. Gli Stati membri dovrebbero inoltre incoraggiare i cluster a cooperare a livello di Unione partecipando ai pertinenti inviti di Orizzonte 2020 ⁽²⁾.

Gli Stati membri sono incoraggiati a considerare il settore della difesa quando elaborano e attuano politiche e misure a sostegno dei cluster (regionali). A tal fine, possono avvalersi di strumenti e reti esistenti a livello dell'Unione, quali la rete europea delle regioni per la difesa ⁽³⁾. Dovrebbero inoltre promuovere la Piattaforma europea di collaborazione tra cluster ⁽⁴⁾, quale strumento di interconnessione con oltre 500 organizzazioni di cluster, avviando così la cooperazione all'interno e all'esterno dell'Europa, a vantaggio delle PMI che vi partecipano.

3.4. Innovazione, R&T

Gli Stati membri sono invitati a fornire un sostegno specifico alle PMI con tecnologie e idee innovative che possono avere applicazioni nel settore della difesa. Inoltre, le reti dei punti di contatto nazionali dovrebbero fornire informazioni sulle regole di partecipazione ai progetti di ricerca e sulla concessione delle sovvenzioni di ricerca. Dovrebbero inoltre organizzare eventi e servizi di intermediazione.

Gli Stati membri dovrebbero elaborare progetti di ricerca a misura di PMI. Inoltre, gli istituti di ricerca nel settore della difesa dovrebbero esaminare le possibilità di un coinvolgimento delle PMI nei loro progetti.

Gli Stati membri dovrebbero assicurare che le informazioni sulla gestione dei diritti di proprietà intellettuale siano disponibili presso le autorità responsabili degli appalti pubblici nel settore della difesa (per esempio dati di istituzioni pertinenti o opuscoli messi a disposizione nelle loro sedi).

Gli Stati membri dovrebbero sostenere architetture di riferimento aperte per sistemi di difesa modulari che consentano alle PMI di progettare e commercializzare sottosistemi e componenti in modo indipendente e concorrenziale.

3.5. Competenze

Gli Stati membri dovrebbero avere un quadro d'insieme della situazione nazionale riguardo alle competenze necessarie all'industria della difesa.

Potrebbero inoltre approfittare della nuova agenda per le competenze per l'Europa e delle opportunità che si vanno aprendo a livello regionale, nazionale e dell'Unione per risolvere la mancanza di competenze ⁽⁵⁾.

Gli Stati membri dovrebbero incoraggiare la cooperazione tra l'industria, gli istituti di istruzione e formazione e altre organizzazioni pertinenti, affinché conducano un'azione concertata per favorire la corrispondenza tra domanda e offerta in modo più soddisfacente. Dovrebbero altresì incoraggiare l'uso degli strumenti offerti dall'UE per conseguire questi obiettivi. Gli Stati membri dovrebbero valutare la possibilità di impiegare i fondi strutturali e di investimento europei ⁽⁶⁾ (fondi SIE), in particolare il Fondo sociale europeo (FSE) ⁽⁷⁾, per ovviare al problema della mancanza di competenze.

⁽¹⁾ Piattaforma europea di collaborazione tra cluster: <https://www.clustercollaboration.eu/eu-cluster-partnerships>

⁽²⁾ Per informazioni di carattere generale relative a Orizzonte 2020: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>

⁽³⁾ Cfr.: <https://www.endr.eu/>

⁽⁴⁾ Cfr.: <https://www.clustercollaboration.eu/>

⁽⁵⁾ In particolare il piano per la cooperazione settoriale sulle competenze nel quadro della nuova agenda per le competenze per l'Europa, nel settore della difesa.

⁽⁶⁾ Cfr.: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders-0/european-structural-and-investment-funds_it

⁽⁷⁾ Cfr.: <http://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=it>

3.6. Capacità delle PMI

Gli Stati membri dovrebbero divulgare esempi di imprese affermatesi con successo oltre frontiera, per incoraggiare le PMI e i subfornitori a presentare anche offerte transfrontaliere. Dovrebbero inoltre sostenere l'organizzazione di conferenze tra imprese fornitrici transfrontaliere (eventi B2B e incontri diretti con gli appaltatori principali) per spiegare più chiaramente alle PMI le esigenze degli appaltatori principali, i loro metodi di lavoro e le competenze e capacità ricercate a livello industriale; dovrebbero infine mettere a disposizione piattaforme di contatto e opportunità d'incontro tra le PMI a livello transfrontaliero.

Questo obiettivo è conseguibile, per esempio, mediante la concessione di sovvenzioni agli organizzatori di eventi proporzionali al livello di partecipazione delle PMI e delle start-up. Tali sovvenzioni possono riguardare diversi settori della difesa in modo equilibrato. Le PMI in tal modo sarebbero incoraggiate a partecipare a incontri B2B internazionali, a missioni commerciali all'estero e ad altri eventi internazionali.

Gli Stati membri dovrebbero inoltre fare un uso più sistematico degli strumenti esistenti a livello di Unione a sostegno dell'attività transfrontaliera delle PMI, in particolare tramite, ad esempio, i servizi di abbinamento forniti dalla rete Enterprise Europe ⁽¹⁾.

Fatto a Bruxelles, il 20 aprile 2018

Per la Commissione
Elżbieta BIENKOWSKA
Membro della Commissione

⁽¹⁾ Cfr.: <http://een.ec.europa.eu/>