

**Relazione del Presidente  
all'Assemblea degli Associati e degli Aggregati**

*Roma, 24 giugno 2021*

## **A S S O C I A T I**

*CETENA – Centro per gli Studi di Tecnica Navale*

*CSN – Centro Servizi navali*

*ELETTRONICA*

*FINCANTIERI*

*ISOTTA FRASCHINI MOTORI*

*LEONARDO*

*RINA SERVICES*

*ROSETTI MARINO*

*WÄRTSILÄ ITALIA*

*ECOSPRAY TECHNOLOGIES*

*I.D.A.L. Group*

## **FORNITORI DELL'INDUSTRIA NAVALMECCANICA – SOCI**

### **AGGREGATI**

API S.p.A.

B-Shiver S.r.l.

Baglietto SRL

Boldrocchi

Canepa & Campi

CCI Controlcavi Industria / Cable Service

Chuboku-Boat Italy

CNT Technologies

Cofi s.r.l.

Consilium Marine Italy

Eaton

Electronis

Elettrotecnica G.Pergolo

Fagioli S.p.A.

Fincantieri Marine Interiors S.p.A.

For M.A.

Gaioni Gino Franchi

Gamap

Garbarino Pompe

Generazione Vincente S.p.A.

Ghisalba

Gimax S.r.l.

Isolfin S.r.l.

I V M S.r.l.

Imesa

Jotun Italia

Lagomarsino

Lexacta Global Legal Advice

Mapei S.p.A.

Marinoni

Medana & Visca

Metinvest Trametal SpA

Molteni

Monti & Barabino

Nidec ASI S.p.A. (ex Ansaldo Sistemi Industriali)

Novamarine

Officine Nordest S.r.l.

O.M.C.I. - Aerotermica srl

PF Group S.r.l.

Precetti S.r.l.

Savinox

Schneider Electric

Seastema

SGM

Sirm Italia S.r.l.

Six Italia SpA

SOMEK Marine & Architectural Envelopes

Strutture S.r.l.

Tech Marine

Tecnimpianti-NAVIM (Gruppo Navalimpianti)

Tefin

Tyco Fire & Security Spa (ex-ADT Fire & Security Italia)

Videlio/hms s.a.s Unipersonnelle

Wartsila apss

Wuerth s.r.l.

## **RAPPRESENTANTI DI SEZIONE DEL GRUPPO DEI FORNITORI DELLA NAVALMECCANICA**

Ing. Danilo Garbarino – Garbarino Pompe - Capo Gruppo 1

Ing. Giampiero Schiavoni – Imesa – Capo Gruppo 2

Dott.ssa Paola Moscolin – Jotun – Capo Gruppo 3

Dott.ssa Anna del Sorbo – Idal Group – Capo Gruppo 4

Ing. Saimon Conti – CNT Technologies – Capo Gruppo 5

## **GRUPPO RIPARATORI NAVALI (GRINAV)**

Cantieri del Mediterraneo

Fincantieri Stabilimento di Palermo

Mariotti SpA

Navalimpianti

Navimec

Nuova Vernazza Ponteggi Navali

San Giorgio del Porto

## **CONSIGLIO GENERALE**

Amb. Vincenzo Petrone, Presidente

Dott. Pasquale Palescandolo, Vice Presidente

Ing. Paolo Salvato

Ing. Sergio Jesi

Dott. Stefano Silvestroni

Ing. Paolo Ceni

Ing. David Bernardi

Ing. Stefano Lippi

Dott.ssa Anna Del Sorbo (Rappresentate Aggregati)

## **COLLEGIO DEI REVISORI CONTABILI**

Dott. Giacomo Sardina, Presidente

Dott. Ivan Salzano

Dott. Paolo Donda

## **COLLEGIO DEI PROBIVIRI**

Ing. Guido Assereto

Avv. Niccolo Gavotti Basilj

C.te Giovanni Lettich

Avv. Bruno Pisaturo

Dott. Ermanno Bellettini  
Ing. Giancarlo Testa

**DIRETTORE**

Dott. Andrea Piantini

**INDICE**

1. CAPITOLO 1: ANALISI DI MERCATO	Pag. 7
2. CAPITOLO 2: I RISULTATI ASSONAVE 2020 E 1Q 2021	Pag. 21
3. CAPITOLO 3: LE PRINCIPALI ATTIVITÀ FUTURE	Pag. 30
4. CAPITOLO 4: CONCLUSIONI	Pag. 37

## **CAPITOLO 1**

### **ANALISI DI MERCATO**

#### ANDAMENTO ECONOMICO GENERALE.

**Il 2020 è stato un annus horribilis**, sotto tutti i punti di vista, “un anno come nessun altro”. Il lockdown globale durante la prima ondata della pandemia di COVID-19 ha causato la più grave contrazione economica della storia moderna. Nel 2° trimestre 2020 si è verificata infatti la più forte contrazione trimestrale del prodotto interno lordo (PIL) globale mai registrata, superiore al 6%, seguita, allo stesso tempo, dalla più netta ripresa trimestrale mai registrata quando, nel 3° trimestre, le restrizioni del lockdown sono state allentate e sono stati introdotti nuovi stimoli fiscali e monetari. La seconda ondata di COVID-19 ha poi nuovamente generato nuovi sostanziali rallentamenti dell'economia, e quando la pandemia di COVID-19 ha rischiato di sfuggire a ogni controllo, i politici di tutto il mondo hanno saggiamente adottato una strategia di forte supporto all'economia per gestire le conseguenze economiche di questa emergenza sanitaria assolutamente unica, almeno nell'ultimo secolo. In una “normale” recessione, infatti, i settori ciclici dell'economia, come quello edilizio, subiscono una contrazione, mentre il settore dei servizi reagisce meglio. In questo caso, invece, l'impatto ha investito contemporaneamente i settori produttivi ciclici e l'economia dei servizi, con conseguenti fluttuazioni estreme dell'attività economica, e, senza le suddette fortissime politiche di sostegno, i danni economici e sociali sarebbero stati incalcolabili, anche se tali politiche genereranno necessariamente un conto da pagare molto salato negli anni futuri, e con cui presto dovremo fare i conti.

In Italia, l'emergenza sanitaria ha messo in ginocchio interi settori della nostra economia e solo i più resilienti, tra cui possiamo fortunatamente annoverare il settore navalmecanico italiano, hanno potuto limitare i, seppure ingenti, danni. Secondo un'indagine Istat, nel periodo giugno-ottobre 2020, circa 73mila imprese, pari al 4% dell'occupazione nazionale, sono rimaste chiuse. Di queste, solo 55mila prevedono di riaprire nel 2021. Cifre drammatiche, cartina di tornasole di una crisi che ha spazzato via posti di lavoro e prospettive di crescita.

L'arrivo dei vaccini e le nuove forti limitazioni ai contatti umani reiterate ad inizio 2021 stanno però, fortunatamente, iniziando a generare i risultati sperati, rendendo il futuro più promettente. Le ultime previsioni di Confindustria sulla crescita dell'Italia vedono infatti un futuro molto meno nero di quel che potesse sembrare solo pochi mesi fa, e, grazie anche alle iniezioni di denaro in arrivo dall'Europa con al Recovery Fund, registrano i primi segnali di ripresa, con l'aspettativa che nel secondo e terzo trimestre del 2021 sia possibile anche superare le attuali stime di rialzo, confermando la stima di un quarto trimestre del 2021 di robusta crescita. Sul fronte del mercato del lavoro, tra gennaio e aprile 2021 sono stati creati circa 130 mila

nuovi posti, al netto delle cessazioni, contro il disastroso -230 mila registrato negli stessi mesi del 2020, in piena pandemia.

A fare da traino soprattutto il **settore dei servizi**: consumi, bar e ristoranti, musei e spettacoli, viaggi. Un boom dettato dalle riaperture post Covid, quindi, ma anche alla campagna vaccinale che procede al ritmo di più di mezzo milione di somministrazioni al giorno e che rappresenta per tutti i settori il vero propulsore economico, in grado di consentire “il ritorno alla libertà “ degli italiani, che non può che generare una fase di crescita economica, che spingerebbe in alto i consumi, anche grazie ai risparmi che qualcuno ha potuto mettere da parte nei mesi di chiusure forzate: si sta creando un nuovo clima di fiducia dopo tanta negatività.

Il PNRR, seppur appena approvato, non ha ancora prodotto alcun effetto, poiché i primi 25 miliardi dovrebbero arrivare tra agosto e settembre 2021, ma ci sono già stati il piano Next Generation Ue, con la decisione storica di fare debito comune, e ovviamente “l’effetto Draghi, con un governo di unità nazionale guidato dalla personalità più credibile che l’Italia potesse mettere in campo”. Tutto questo, insieme al successo del piano vaccinale del generale Figliuolo, sta producendo un clima molto positivo, che vedrà un ulteriore effetto propulsivo nel momento in cui si inizieranno effettivamente a spendere i soldi del PNR.

Il governo italiano intende “continuare a condurre una politica di bilancio espansiva per un certo periodo”, scrive l’Ocse, facendo aumentare il deficit nel 2021, rispetto al 2020, prima di tornare progressivamente sotto alla soglia del 3% nel 2025. Grazie a tale politica espansiva, il Pil dell’Italia dovrebbe tornare ai livelli pre-pandemia (2019) nella seconda metà del 2022. Il Pil dell’Eurozona crescerà del 4,3% nel 2021, per poi aumentare ulteriormente al 4,4% nel 2022. Il Pil mondiale crescerà invece del 5,8% nel 2021 per poi rallentare al +4,4% nel 2022. Per il G20, il dato è rispettivamente del 6,3% e del 4,7% mentre la media dei Paesi Ocse passa dal 5,3% del 2021 al 3,8% del 2022.

Dopo aver battuto, nel 2020, “le ali contro la tempesta avendo fede che dietro questo tumulto splenda il sole” (Virginia Woolf) siamo pertanto in condizioni di ripartire, fiduciosi, e questo vale in particolar modo per il settore navalmecanico Italiano, di aver appreso il necessario da questa esperienza per essere più forti domani. “La tempesta è capace di distruggere i fiori, ma è incapace di danneggiare i semi (Khalil Gibran).

#### ORDINI GLOBALI MERCANTILI NEL 2020, NEL 1 Q 2021, E VALORE DEI NOLI

Il 2020 è stato un “annus horribilis” anche per la navalmecanica mondiale, ed in particolar modo per quella Europea. Nel 2020, secondo i dati Ihs Fairplay, opportunamente rielaborati internamente, la domanda di navi mercantili ha totalizzato 18,1 milioni di tonnellate di stazza lorda compensata (-20% rispetto al 2019, che aveva già visto un -20% rispetto al 2018), valore quindi particolarmente modesto. In termini numerici, nel 2020 sono state ordinate 1127 navi, pari a 18,6 Milioni di CGT, e solo il forte rialzo degli ordini del quarto trimestre ha consentito di arrivare a fine anno 2020 con dei valori superiori ai minimi storici del 2016.



La cantieristica europea si è aggiudicata una quota di appena il 6,1% dei nuovi ordini, dimezzando la quota di mercato dell'anno precedente, a causa del fortissimo rallentamento degli ordini di navi cruise, causato dal blocco totale della circolazione di tali navi durante gran parte del 2020, le quali passano da un 9% ad un 3% di quota. Le navi High Tech rappresentano il 45% dei nuovi ordini 2020, mentre quelle standard il 52%.

Il perdurare della situazione di bassa domanda di navi, a fine 2020, è dovuto agli effetti della crisi pandemica, che ha quasi azzerato i nuovi ordini di Cruise e Ferries, limitando almeno nella prima fase pandemica, anche il resto dei traffici internazionali, con conseguente estrema, e comprensibile, cautela da parte degli armatori all'emissione di nuovi ordini. Il valore dei noli, crollato a partire dal 2008, è stato inizialmente ulteriormente compresso dall'epidemia di Coronavirus, per poi registrare però una forte inversione di tendenza, ed una costante crescita durante il 2020, fino all'esplosione dei primi mesi del 2021. Le opinioni degli armatori e degli spedizionieri sui motivi di tale dinamica sono antitetiche. I primi spiegano che la crisi sanitaria ha modificato sostanzialmente i flussi di approvvigionamento generando una repentina crescita della domanda di trasporto marittimo, in particolare containerizzato, in un contesto in cui i bassi valori dei noli e l'*oversupply* degli anni passati aveva generato una contrazione della capacità disponibile. Gli spedizionieri, o almeno parte di essi, accusano invece gli armatori di aver messo scientemente in atto pratiche commerciali scorrette e, per di più, di violare deliberatamente i contratti in vigore, incrementando artificialmente il valore dei noli, dirottando la capacità di trasporto navale laddove risulti più redditizia, e trasferendo sulla merce i costi generati da un'inefficiente, ma lucroso, utilizzo delle risorse. Da qui il tentativo degli spedizionieri di coinvolgere alcuni organismi nazionali e sovranazionali, affinché indaghino e pongano fine a questo fenomeno di escalation dei noli.

Secondo la Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD), gli armatori, pur avendo qualche colpa, non sarebbero particolarmente responsabili del rialzo dei noli marittimi, che hanno in effetti toccato valori mai raggiunti in precedenza. «Circa l'80% delle merci che consumiamo - ha ricordato Jan Joffman, responsabile della sezione Trade and Logistics dell'UNCTAD - viene trasportato dalle navi, ma lo dimentichiamo facilmente». «L'incidente della Ever Given - ha aggiunto riferendosi al recente arenamento della portacontainer nel canale di Suez che ha causato il blocco per sei giorni di questa importante arteria marittima - ha ricordato al mondo quanto affidamento riponiamo sul trasporto marittimo».

Passando all'analisi delle cause che hanno provocato questa difficile situazione, in un *policy brief*, l'UNCTAD rileva che durante la pandemia, contrariamente alle aspettative, la domanda di trasporto marittimo containerizzato è aumentata rapidamente, dopo un iniziale rallentamento. «I mutamenti dei modelli di consumo e di acquisto innescati dalla pandemia, tra cui un aumento del commercio elettronico, nonché le misure di *lockdown* - spiega il documento - hanno portato infatti ad una crescita della domanda di importazioni

di beni di consumo, gran parte dei quali viene trasportata per via marittima in container». Secondo tale analisi, inoltre, i volumi di spedizioni containerizzate marittime sono anche ulteriormente aumentati nel momento in cui alcuni governi hanno approvato pacchetti di stimolo nazionali e le aziende hanno incrementato le scorte, in vista di nuove ondate della pandemia. «L'aumento della domanda - osserva il *policy brief* - è stato più rilevante del previsto e non è stato soddisfatto da una sufficiente offerta di trasporto marittimo». «Vettori, porti e spedizionieri - si legge ancora - sono stati tutti colti di sorpresa.».

Per evitare una situazione analoga in futuro, secondo l'UNCTAD, è necessario portare avanti riforme in grado di facilitare gli scambi commerciali, migliorare le attività di monitoraggio e previsionali sul trasporto marittimo, e rafforzare le autorità nazionali garanti della concorrenza.

I risultati di tutta questa dinamica sugli ordini globali si vede molto bene nei dati del primo trimestre 2021, quando la domanda di navi mercantili ha totalizzato 8,8 milioni di tonnellate di stazza lorda compensata (+147% rispetto al 1Q 2020), a fronte anche del perfezionamento di alcuni ordini multipli per navi di grandi dimensioni, soprattutto container e LPG. La cantieristica europea si è aggiudicata una quota di appena l'1,5% di tali ordini, mentre l'esplosione degli ordini di Portacontainer non poteva che privilegiare, ovviamente, la quota della corea che, nel Q1 2021, salta al 67%.

Nel primo trimestre di quest'anno, gli ordini di navi da trasporto standard si sono infatti attestati a 6,9 Mil. Tslc, valore più che raddoppiato (+220%) rispetto allo stesso periodo del 2020. Spiccano ordini multipli, nel settore delle Porta Container, provenienti da grandi gruppi armatoriali (Evergreen Marine Corp , Seaspan Corp , Wan Hai Lines Ltd , Dalian Zhida Ship Management , Shanghai Zhonggu Shipping , Eastern Pacific Shipping Pte,...).

Anche gli ordinativi di navi high-tech sono stati, con 1,8 Mil. Tslc, 1,5 volte superiori rispetto allo stesso periodo del 2020. Circa 1/3 è riconducibile a contratti di navi LPG carrier di grande dimensione.

Al di là di questa fiammata, che per ora è di breve periodo, anche se potrebbe durare ancora diversi mesi, il settore delle navi mercantili rimane caratterizzato da una situazione di mercato strutturalmente debole. La sfida futura, e il vero motore di una crescita strutturale del settore, è senza dubbio la de-carbonizzazione: la disponibilità delle nuove tecnologie, che via via che si renderanno disponibili, stimolerà il rinnovo di una flotta particolarmente obsoleta ed inquinante. Dobbiamo però considerare che l'investimento complessivo per il rinnovo della flotta in chiave green, e la sua espansione in linea con una crescita dei traffici, è stimato in 3,4 trilioni di US, esborso che il settore armatoriale non è assolutamente in grado di sopportare autonomamente. Ed è proprio per questo che, come vedremo in seguito, le attività dell'Associazione si sono particolarmente concentrate nel supporto all'innovazione green e sul tentativo di orientare parte dei fondi del PNRR a supporto di piani di rinnovo delle flotte in chiave verde.

## CRUISE

Nel 2020 Il valore (in \$) dell'investimento globale in nuove costruzioni navali è stato storicamente basso: 44,9 miliardi di \$ (in calo del 40% rispetto al 2019). Il blocco degli ordini si è registrato maggiormente nei segmenti high-tech e di "nicchia", dove i costruttori navali europei sono più attivi, e, in particolare, nei segmenti Cruise e Ferries, i quali, nel 2020, hanno congiuntamente collezionato un solo 1 miliardo di \$ di nuovi ordini (pari al 2% di quota), in calo di circa il 96% rispetto al 2019. In particolare, il comparto delle navi da crociera, che era stato negli ultimi anni in controtendenza positiva rispetto al resto del mercato, registrando una serie di record di ordini consecutivi, a fronte di un mercato generale sostanzialmente fiacco, ha visto ribaltarsi la situazione, rivelandosi, nel 2020, molto più debole rispetto al resto del mercato, e quasi azzerandosi: i pochi ordini Cruise maturati nel 2020, a livello mondiale, riguardano solo la conferma di opzioni: nello specifico si tratta di 3 unità nella fascia di navi grandi (tonnellate di stazza lorda superiore a 10.000) e di 4 unità nella fascia inferiore a 10.000 tonnellate. Tale dinamica risulta più che comprensibile a fronte del blocco delle attività delle navi da crociera che si è reso necessario a partire da marzo 2020 e che, da allora, solo in questi giorni vede un tangibile nuovo inizio delle attività.

L'organizzazione Internazionale del Turismo (UNWTO - World Tourism Organization) ha stimato che il numero complessivo di turisti mondiale (calcolato in termini di International Tourist Arrivals) è passato da 1,45 miliardi del 2019 a poco più di 400 milioni nel 2020, e che un ritorno sui livelli del 2019 sia prevedibile solo tra il 2023 e il 2024.

Il diffondersi dell'epidemia di Covid-19 ha causato, in particolare, la sospensione dell'attività crocieristica da metà marzo 2020, con il fermo dell'intera flotta, l'azzeramento dei ricavi per tutte le compagnie ed anche un deterioramento dell'immagine del settore, a fronte di alcuni episodi di contagio a bordo. Si stima che il 2020 abbia chiuso con un numero di passeggeri trasportati di soli circa 7 milioni, volume oltretutto consolidato quasi esclusivamente nel 1°trimestre dell'anno. In tali condizioni di mercato, i cantieri produttori (ed in particolare Fincantieri), hanno pertanto compiuto un vero e proprio miracolo nel riuscire, almeno ad oggi, ad evitare dolorose cancellazioni di ordini, assicurando così una continuità produttiva che ha evitato, per il nostro settore, conseguenze ben più gravi di quelle già sofferte.

La ripresa delle attività crocieristiche sarà condizione necessaria, seppur non sufficiente, alla ripresa dei nuovi ordini. In tal senso, lo sviluppo della strategia vaccinale sta favorendo una graduale ripresa, che sarà concentrata nella seconda metà dell'anno (e probabilmente baricentrata sul mese di luglio). La ripresa delle attività ha coinvolto inizialmente poche navi, in ambiti prevalentemente nazionali o omogenei per destinazioni e nazionalità dei passeggeri, e con bassi tassi di occupazione della nave, a fronte dell'applicazione di rigorosi protocolli sanitari concordati con le varie autorità locali. In risposta alle pressioni dell'industria, e di alcune parti politiche, il Centers for Disease Control and Prevention (CDC) potrebbe revocare o modificare il

Conditional Sailing Orders - CSO già questa estate (luglio); il provvedimento, la cui scadenza sarebbe il 1 novembre 2021, è considerato dalle compagnie lesivo degli interessi del settore, e inapplicabile. A fine maggio il CDC ha notevolmente allentato le prescrizioni sulle navi da crociera, per i passeggeri e l'equipaggio già vaccinati, aprendo la strada ad un più rapido riavvio del mercato statunitense, mercato chiave per la ripartenza globale.

In Italia le crociere sono riprese il primo maggio, con la Costa Smeralda che ha accolto per prima passeggeri italiani che facevano scalo nei soli porti italiani. In UK le attività sono riprese a metà maggio, mentre in Germania i 3 operatori crocieristici tedeschi, AIDA, Hapag-Lloyd Cruises e TUI, hanno ripreso il servizio alla fine di maggio, dal porto di Kiel. La TUI ha dichiarato che il tasso di occupazione delle navi verrà limitato al 60%, mentre Aida ha dichiarato di ricominciare con un tasso di occupazione inferiore al 50%, con la prospettiva di farlo salire rapidamente. In generale, la Carnival Corporation ha dichiarato che, in funzione del brand e della dimensione delle navi, un tasso di occupazione tra il 30% ed il 50% può comunque garantire il conseguimento del break even economico a livello di singola unità. Le crociere in Grecia sono riprese a metà maggio, in taluni casi con l'obbligatorietà di vaccinazione (es. Celebrity Cruises), mentre in Spagna il «no sail order» dovrebbe essere rimosso ad inizio estate. A marzo il ministro della sanità australiana ha confermato la proroga del «no sail order», introdotto il 18 marzo 2020, fino al prossimo 17 giugno.

Al 31 marzo 2021 il portafoglio ordini mondiale del segmento Cruise si compone comunque di 84 unità per circa 204.500 letti bassi (8,8 milioni di Tsl), con consegne che si estendono comunque fino al 2027, e questo lascia ben sperare, con riguardo alla capacità del settore di superare, limitando i danni, questo difficile periodo di transizione, riuscendo mediamente a scavallare il buco di ordini necessariamente generato dalla Pandemia.

## TRAGHETTI

Nel 2020 la domanda mondiale di ferries è stata pari a circa 145 mila Tslc (-84% rispetto al 2019, che aveva già registrato un calo del 40% vs. 2018). Nel segmento del mercato traghetti, che consideriamo accessibile ai cantieri Europei, e cioè quello espresso dagli armatori che operano in Mediterraneo, Baltico e Mare del Nord, non si sono registrati ordini per mezzi superiori ai 150 m di lunghezza, mentre il segmento LFT 100-150 metri ha visto ordini per 3 unità, ed il segmento LFT < 100 metri ha visto ordini per 33 unità.

Il portafoglio ordini annovera 24 traghetti, di cui 10 traghetti a LNG, 1 a LNG + biogas, 2 a propulsione ibrida e 2 a propulsione tradizionale + batteria; i costruttori cinesi detengono il 71% del portafoglio, con il gruppo China Merchants leader di mercato con 9 mezzi in costruzione.

I principali concorrenti europei nel segmento > 150 m. sono Visentini, che ha 2 mezzi in portafoglio, entrambi con propulsione LNG e Rauma Marine con altri 2 mezzi. Con l'uscita dal mercato di Flensburger e probabilmente di Barreras (che, causa cancellazioni, hanno esaurito il loro portafoglio e versano in condizioni

finanziarie critiche), la presenza attiva dell'Europa nel settore dei traghetti risulta ulteriormente ridotta: restano attivi nel comparto l'italiana Visentini, i polacchi Gryfia Remontowa ed il finlandese RMC.

La flotta mondiale di traghetti a fine 2020 è composta da 1.461 mezzi di cui il 52% (764 mezzi) operanti Europa (Mediterraneo, Mare del Nord e Baltico): nel mediterraneo operano 376 mezzi (49% della flotta Europea) di cui solo 9 a propulsione LNG/dual fuel o ibrido / elettrico (green); tutto il resto sono a propulsione inquinante, e questo definisce l'ampiezza della già anticipata opportunità nello stimolare un rinnovo della flotta, soprattutto in area mediterranea, mediterranea con nuovi mezzi green. E questo anche alla luce delle evidenze di mercato del Q1 2021, dove la domanda mondiale di ferries è stata pari a circa 26,3 mila Tslc (+4% rispetto allo stesso periodo del 2020 che, tuttavia, aveva registrato un calo del -85% rispetto al 1Q 2019), con un solo ordine nel mercato accessibile sul segmento LFT 100-150 metri.

### OFFSHORE - OIL & GAS

Per quanto riguarda il segmento *Oil & Gas Offshore*, ad una completa stagnazione del segmento rigs, che va avanti già da anni, si aggiunge un segmento supply vessels molto fiacco, con soli 19 ordini di modeste dimensioni e valore. La tendenza si conferma nel Q1 2021, in cui si registra un unico ordine per piccolo un supply vessel. La pandemia ha infatti ulteriormente allontanato i tempi di ripresa del comparto Offshore Oil & Gas, mentre gli ambiziosi obiettivi dell'Unione Europea in tema di de-carbonizzazione stanno facendo emergere nuove opportunità in un segmento ben diverso, quello energie rinnovabili. Bruxelles intende aumentare di 25 volte la capacità Europea eolica offshore: dagli attuali 12 GW intende passare ad almeno 60 GW entro il 2030, e a 300 GW entro il 2050. Anche Asia e Stati Uniti, questi ultimi con la nuova amministrazione Biden, stanno spingendo verso lo sviluppo dell'eolico offshore. Tale obiettivo richiede però ingenti investimenti, nonché l'utilizzo di mezzi navali specializzati, tra cui unità idonee alla posa di fondamenta e turbine, e ciò può rappresentare un'opportunità. Il settore sta infatti evolvendo verso la costruzione di navi «specializzate», data la maggiore complessità collegata alla costruzione e gestione di campi eolici più distanti dalla riva, in acque profonde e caratterizzati da turbine di dimensioni sempre maggiori (>10 MW).

### MILITARE

In campo militare, nel 2020, sono stati perfezionati ordini per un valore di circa Euro 26,2 Mld (pari a 79 unità), per la quasi totalità indirizzati ai mercati domestici. Nel 2020, il valore del mercato potenzialmente accessibile a Fincantieri è stato pari a circa Euro 5,8 Mld (25 unità). Nel 2020 il gruppo Fincantieri ha sottoscritto un nuovo contratto con il Dipartimento della Difesa statunitense per la progettazione e la costruzione dell'unità capoclasse del programma per le nuove fregate multiruolo di futura generazione

FFG(X), basate sul progetto FREMM; il Ministero della Difesa Italiana, attraverso OCCAR, ha notificato a Fincantieri il contratto per la costruzione di due sommergibili di tipo U212 NFS (Near Future Submarine); infine è stato perfezionato il contratto per la vendita di due unità FREMM all'estero, mentre allo stesso tempo, Orizzonti Sistemi Navali S.p.A. ha ordinato 2 piattaforme per 2 nuove unità FREMM per la MMI.

È invece di questi giorni la notizia dell'importante ordine piazzato da Fincantieri in Indonesia per la costruzione di otto fregate (6 Fremm e 2 Maestrale) alla Marina militare di Giacarta a dimostrazione della capacità competitiva che la navalmecanica italiana è ancora in grado di esprimere in certi segmenti di mercato.

### YACHT

Secondo i dati di Confindustria Nautica, l'Italia conferma anche per il 2020 la leadership a livello mondiale nel settore dei super-yacht. Il Global Order Book (GOB), elaborato da Boat International, posiziona l'industria italiana al vertice per gli ordini delle unità superiori a 24 metri, con 407 yacht in costruzione, su un totale di 821 a livello globale. Per l'Italia si tratta del maggiore numero di ordini registrato nel GOB dal 2009 in poi. La quota italiana rappresenta così poco meno della metà degli ordini mondiali, raggiungendo il 49,6% del totale, con un incremento di 9 unità rispetto al 2020, corrispondente a una crescita dello 0,3%.

Per quanto concerne il business dei mega-yacht ( $\geq 60\text{m}$ ), nel 2020 si registrano 22 nuovi ordini di yacht di lunghezza  $\geq 60\text{m}$ , di cui 2 con lunghezza superiore ai 100 metri, e 21 consegne. A fine 2020 il portafoglio ordini di mega-yacht si attesta a 109 mezzi, di cui, circa il 17% (19 unità), è costituito da mezzi con LFT superiore a 100 m. Nel primo trimestre del 2021 infine si registrano 6 ordini di yacht di dimensioni superiori a 60 metri, di cui 3 sopra i 100 m, a dimostrazione della vitalità del segmento dei mega-yacht in questo periodo.

### RIPARAZIONI NAVALI

Durante il 2020, la pandemia COVID-19 e il conseguente rallentamento economico in Europa, e nel resto del mondo, hanno avuto un effetto abbastanza negativo sul business delle riparazioni navali italiane ed Europee. Il settore delle crociere, soprattutto in Europa, è stato praticamente fermo, con la maggior parte della flotta di navi da crociera in disarmo. Gli armatori hanno conseguentemente posposto o cancellato importanti progetti di ristrutturazione e aggiornamento di navi, dal momento che non riuscivano a produrre i flussi di cassa necessari a finanziare tali progetti. Nel Q2 2021, insieme all'apertura di alcuni tratti crocieristici, hanno cominciato a ripartire anche le riparazioni navali di Cruise, mentre gli armatori stanno iniziando a riattivare le navi andate in disarmo.

Non ci sono stati cambiamenti significativi nel panorama competitivo dei cantieri italiani di riparazioni navali, da sempre più competitivi sui progetti ad alta complessità. Su tale segmento, i principali concorrenti si



confermano essere i cantieri spagnoli e quelli olandesi, ma anche quelli portoghesi, croati e maltesi. Per i lavori a minor complessità (lavori di bacino di carenaggio standard e i progetti con un elevato volume di opere in acciaio) la concorrenza dei cantieri a basso costo in Turchia si conferma molto significativa.

I cantieri di riparazione e conversione di Fincantieri sono rimasti impegnati con diversi contratti di conversione e upgrade su navi da crociera che erano già stati avviati prima dell'emergenza Covid, così come i cantieri italiani minori, i quali hanno prevalentemente lavorato sul completamento del carico di lavoro già acquisito, senza rilevanti fermi lavoro post aprile 2020. Dall'inizio del Q2 2021, l'effetto ripartenza del commercio globale è stato evidente sul business delle riparazioni navali italiane ed Europee, con un sostanziale aumento delle richieste di quotazione e l'acquisizione di diversi nuovi ordini.

### GEOGRAFIE

Analizzando adesso il mercato per geografie, notiamo che, nel 2020, il forte cambiamento di mix nella domanda, a discapito degli ordini di Cruise, ha fortemente danneggiato l'Europa, che ha praticamente dimezzato la sua quota di mercato, scendendo al 6%, mentre la Cina è contemporaneamente salita al 37% di quota. Nel q1 2021 poi, con accennato, abbiamo assistito ad una esplosione degli ordini di Porta Container, con conseguente esplosione della quota Coreana, balzata addirittura al 67% del mercato, a discapito di tutte le altre geografie, e con l'Europa in grado di racimolare un misero 2% di quota.

L'Europa, come accennato, è stata quindi senza dubbio la regione più colpita dagli impatti del COVID-19, con ordini per soli 0,9 milioni di CGT, in calo del 64% in CGT e del 72% in valore rispetto al 2019. Per tutto il 2020, la pandemia di COVID-19 ha quindi messo a dura prova l'intera navalmecanica mondiale, ma l'area che ne ha sofferto di più è stata, senza dubbio, l'Europa.

### PRODUZIONE, PREZZI, AREE DI ACQUISTO PER GLI ARMATORI

La produzione globale dei cantieri navali (ossia il livello di consegne) è scesa ai livelli più bassi degli ultimi 15 anni (30 milioni di CGT, in calo del 11% rispetto al 2019 e del 41% vs 2010), ma, fortunatamente, si è "normalizzata" negli ultimi mesi dell'anno, in particolare in Asia, dopo le interruzioni e i ritardi di inizio 2020. Anche in termini di produzione l'Europa è stata la geografia più colpita, con sole 1,8 m CGT di consegne, in calo del 27% circa rispetto al 2019.

Gli ordini sono però diminuiti più delle consegne, ed il portafoglio ordini globale della cantieristica navale è pertanto sceso del 6%, a 74,9 m CGT, che, in percentuale della flotta, rappresenta, con il 7%, ossia il livello

più basso da 31 anni a questa parte. A livello globale, l'indice "forward cover", che misura il numero di anni di lavoro che, in media, un certo portafoglio ordini garantisce ai cantieri, si è ridotto a 2,5 anni, il valore più basso da otto anni a questa parte. Fortunatamente, in Italia tale valore risulta più elevato che nella media del resto di Europa ed in alcune geografie mondiali.

Interessante notare come, in periodi di crisi, i comportamenti degli armatori Asiatici rispetto a quelli Europei differiscano diametralmente. Mentre gli armatori Asiatici hanno concentrato ancor più di prima i propri acquisti presso cantieri domestici, quelli Europei hanno concentrato ancor di più i propri acquisti al di fuori de cantieri domestici. In particolare, gli armatori Cinesi hanno acquisto il 99% dei propri ordini in Cina, i Coreani hanno acquistato il 91% dei propri acquisti in Corea, i Giapponesi il 70% in Giappone, e gli armatori Europei hanno destinato invece il 95% dei loro nuovi ordini a cantieri extraeuropei. Finche' nulla verrà fatto per favorire il fatto che gli armatori Europei acquistino in Europa, cosa considerata quasi scontata in economie più dirigistiche della nostra, come quelle Asiatiche, sarà difficile ricostituire quella massa critica di costruzioni effettuate in Europa in grado di fare da volano per l'aumento della competitività dei cantieri Europei.

I prezzi delle nuove costruzioni a livello globale sono infine ulteriormente scesi, di circa il 5%, rispetto al 2019, anche a causa del fatto che i cantieri navali dell'estremo oriente hanno abbassato i prezzi, nell'ultimo trimestre 2020, nel tentativo di raggiungere gli obiettivi 2020 e di riempire, allo stesso tempo, l'eccesso di capacità produttiva disponibile. Inoltre, come già segnalato in passato, i prezzi delle navi in costruzione si confermano, anche nel 2020, sostanzialmente più bassi rispetto quello che sarebbe lecito aspettarsi, visto che si registrano regolarmente aumenti delle maggiori componenti di costo delle navi, le quali da parte loro diventano nel tempo sempre più grandi, complesse, e tecnologicamente avanzate. La cosa davvero sorprendente è che, a fronte di tutto ciò, dal 2000 ad oggi, i prezzi medi delle navi, secondo l'indice Clarkson, sono aumentati solo di pochi punti percentuali, mentre l'indice di inflazione mondiale è aumentato di quasi 50 punti percentuali, con un gap di oltre 40 punti percentuali. Questa è quella che chiamiamo la "pistola fumante", la prova inconfutabile del fatto che, in questo mercato, continuano ad esserci elementi distorsivi costanti e strutturali delle normali dinamiche di mercato.

### PROSPETTIVE DEL SETTORE MARITTIMO

Il settore dell'economia del mare in generale, e quello delle costruzioni navali e della tecnologia marittima in particolare, sono e dovranno rimanere strategici per l'Italia e per l'Europa. La floridità di tali settori a livello nazionale consente infatti al singolo paese di controllare l'accesso ai mari, il che significa controllo della difesa, della sicurezza, del commercio e delle attività dell'economia blu. La presenza di tali settori in salute in Europa rappresenta inoltre un fattore chiave per l'attuazione efficace di alcune delle più ambiziose politiche della UE, quali il Green Deal europeo, la mobilità dell'UE o la digitalizzazione, nonché per il perseguimento degli



obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite e degli obiettivi COP 21, anche viste le considerevoli dimensioni del nostro mercato: l'economia del mare genera infatti 5,4 milioni di posti di lavoro ed un valore della produzione di 500 miliardi di euro. L'industria delle Costruzioni Navali e delle tecnologie marittime Europea rappresenta una porzione importante del settore dell'economia del mare, con circa 300 cantieri navali e più di 22.000 fornitori che generano insieme 112,5 miliardi di Euro ed un milione di posti di lavoro, la maggior parte dei quali altamente specializzati e qualificati. Parte rilevante di tali numeri vengono generati in Italia, ove l'industria navalmecanica italiana, che raggruppa imprese di costruzione e riparazione navale, produttori di sistemi e componenti ad uso navale, società di ricerca ed aziende di servizi al settore, assicura un'occupazione diretta che supera le 60.000 unità, a cui aggiungere altre 15.000 unità indirette, per un valore della produzione che negli ultimi anni ha sfiorato i 10 Mld €, in gran parte derivante dall'export.

Quanto appena descritto rappresenta un "ecosistema" oggi a "rischio di estinzione", poiché sulle ben note difficoltà di mercato passate, generate dalle strutturali attività di concorrenza sleale provenienti dall'Est Asiatico, si sono innestati, a partire dall'inizio 2020, gli effetti della crisi pandemica, la quale, da una parte, ha ulteriormente aggravato la pressione competitiva da parte dell'Est Asiatico, dove i cantieri hanno accettato di firmare contratti a prezzi ancora più bassi dei prezzi, già "predatori", di prima, e, dall'altra, ha indebolito i cantieri Europei. Questi ultimi, infatti, da una parte hanno ottenuto un numero minore di nuovi ordini rispetto al passato, e a prezzi più bassi, e dall'altra hanno dovuto produrre il carico di lavoro in essere, e che avevano venduto a prezzi che non consideravano le complicità produttive della pandemia, con nuove regole produttive che hanno generato costi più alti, senza considerare ulteriore l'indebolimento dell'equilibrio finanziario dei cantieri generato dall'inevitabile necessità, spesso condivisa con gli armatori, anche al fine di evitare cancellazioni, di slittare le consegne delle navi in carico di lavoro.

In assenza di interventi specifici ed urgenti a supporto dei cantieri, questo scenario di difficoltà si perpetrerà almeno fino al 2023/2024, poiché se un progressivo alleggerimento dei vincoli produttivi, legato alla progressione della campagna vaccinale, potrà avere effetti positivi sul contenimento dei costi di produzione, sarà difficile, per le caratteristiche intrinseche della costruzione navale, vedere un'impennata di nuovi ordini, e tantomeno un aumento dei prezzi, nei prossimi mesi, in cui, in aggiunta, non si registrerà comunque un'impennata delle attività produttive. Il rischio di trovarsi quindi con dei vuoti produttivi diventa per alcuni cantieri reale, cosa che in una situazione di debolezza finanziaria generata da quanto sopra espresso, come quella che stiamo vivendo, potrebbe rivelarsi letale per la sopravvivenza di alcuni cantieri, e della loro relativa catena di fornitura.

Secondo BIMCO, inoltre, in prospettiva futura il mondo post-pandemico sarà caratterizzato da un minore potere di spesa ed una minor fiducia dei consumatori, con conseguente riduzione della domanda complessiva,

sia a livello nazionale che internazionale: sulla base di tale previsione il conseguente mondo "de-globalizzato" che ne deriva potrebbe generare nuove ulteriori sfide anche al nostro settore.

In tale contesto, decisamente sfidante, i cantieri più solidi dal punto di vista economico finanziario, e che avevano saputo costruirsi un carico di lavoro consistente, avranno la possibilità di scavallare, seppur con diverse rinunce e difficoltà, questo periodo di crisi, che comunque riteniamo temporaneo, mentre quelli che già prima della crisi pandemica avevano un carico di lavoro ridotto, oppure disequilibri economico finanziari strutturali, potrebbero, con le nuove difficoltà generatesi in questo periodo, effettivamente rischiare la bancarotta. Il sistema navalmecanico Italiano da questo punto di vista, dopo esser passato per pesanti ristrutturazioni in passato, che lo hanno reso molto più robusto e resiliente, sembra trovarsi in una situazione di solidità tale da poter guardare con un certo ottimismo il futuro, mentre altri sistemi, locati prevalentemente in Nord Europa, stanno vivendo mesi di grande crisi, e richiedono a gran voce interventi ad hoc a difesa del settore, a partire da quello della generazione di nuova domanda

Assonave ritiene fondamentale salvaguardare il settore della tecnologia marittima italiana ed Europea. Senza un proprio settore della tecnologia marittima, l'Europa dipenderebbe infatti interamente dai cantieri navali asiatici per la costruzione, riparazione, conversione, manutenzione o adeguamento di navi civili e militari, e dai produttori asiatici di attrezzature marittime per la produzione di sistemi navali innovativi, verdi e digitali, e pertanto, per garantire, la propria difesa, sicurezza, e libero accesso ai propri mari, al commercio marittimo, ed alle attività dell'economia blu nel suo complesso, nonché, come già accennato, per l'attuazione delle attuali ambiziose politiche dell'UE come il Green Deal Europeo. Salvaguardare il nostro settore è quindi un obiettivo di autonomia strategica generale: se l'Europa vuole infatti svolgere il proprio tradizionale ruolo di potenza marittima sulla scena mondiale, non può che alimentare le proprie capacità marittime commerciali e di difesa, che non possono prescindere dalla presenza in loco di un significativo complesso industriale (cantieri navali e produttori di attrezzature marittime) su cui poter fare affidamento nel lungo termine. È per questo che già nella relazione dell'anno passato vedevamo il 2020 come l'anno dell'“Ora o mai Più”.

Quanto sopra in termini di principio. In termini di attività concrete da porre in essere, per quanto su questo punto rischiamo di avere opinioni leggermente divergenti rispetto a quelle di alcuni paesi del nord Europa, la modalità con cui supportare il nostro settore che auspichiamo è a nostro avviso chirurgica, specifica, e volta a rafforzare la competitività di quei cantieri, quei sistemi di fornitura e quei segmenti di mercato dove è possibile esprimere, tramite tecnologie innovative, proprietarie, verdi e digitali, una superiorità competitiva nel lungo termine, evitando qualsiasi tentazione invece di porre in essere (seppur improbabili) interventi indiscriminati, volti al solo salvataggio di breve termine di imprese in difficoltà, che non risolverebbero il problema strutturale della capacità competitiva del sistema competitivo Italiano ed Europeo nel lungo termine.

A tal fine la strategia che abbiamo fino ad oggi promosso, e che iniziamo anche a vedere, con soddisfazione, in parte realizzata, si articola, come più dettagliatamente argomenteremo nei prossimi capitoli, in tre attività principali le quali, se implementate efficacemente, potranno, a nostro modesto avviso, costruire una competitività di lungo termine per quei segmenti del nostro settore su cui è opportuno puntare:

- 1) **ATTIVITÀ IN GRADO DI ASSICURARE LA SOPRAVVIVENZA ED IL RAFFORZAMENTO COMPETITIVO DEL SETTORE NAVALMECCANICO ITALIANO ED EUROPEO NEL BREVE PERIODO.** In quest'area rientrano gli interventi mirati di stimolo della domanda, su segmenti di mercato specifici e potenziali
- 2) **ATTIVITA' VOLTE A CREARE LE CONDIZIONI PER CUI IL SETTORE NAVALMECCANICO ITALIANO ED EUROPEO POSSA PROSPERARE NEL LUNGO PERIODO.** In quest'area rientra il supporto allo sviluppo di tecnologie innovative, proprietarie, verdi e digitali, oppure gli investimenti volti a creare oggi quelle infrastrutture a basso impatto ambientale tali da favorire lo sviluppo del mercato di domani, oppure, infine, la definizione di tutti quegli strumenti normativi in grado almeno di scoraggiare, se non di impedire, l'utilizzo di pratiche di concorrenza sleale da parte dei cantieri e dei fornitori asiatici, che ci sono costate interi segmenti di mercato negli ultimi 50 anni.
- 3) **ATTIVITA' VOLTE A FACILITARE I NOSTRI SOCI NELLA MASSIMIZZAZIONE DELLA PROPRIA CAPACITA' COMPETITIVA.**  
In quest'area rientrano tutte le attività di tipo informativo, formativo, di stimolo al networking, e di generazione di risparmio che l'Associazione, nel suo piccolo, pone in essere, e su cui stimola i propri soci all'attività.

Siamo convinti che tra un paio di anni la domanda riprenderà, nel segmento a noi caro delle Cruise Ships, mentre già oggi emergono nuovi potenziali segmenti quali quello dell'Offshore Wind, degli eco-dragaggi, dei traghetti verdi, etc. etc., ma tale domanda genererà effettive attività costruttive tra diversi anni, e sarà allora che, applicando efficacemente le 3 suddette strategie, dovremo, come sistema navalmecanico nazionale, farci trovare pronti, più competitivi di oggi, e capaci non solo di soddisfare il mercato, ma anche di creare nuovo mercato.

In tal senso, il PNRR costituisce un'opportunità straordinaria non solo per il Paese, ma anche per il nostro settore, poiché libera, per la prima volta in tanti anni, importanti risorse sul piano infrastrutturale, ambientale e tecnologico, che, se sapremo utilizzare al meglio, e con le tempistiche giuste, genereranno un futuro più roseo del presente. Viste le criticità del momento, e le dinamiche di mercato sopra descritte, nei prossimi anni Assonave non potrà quindi limitarsi a raccogliere i risultati dell'attività passata, che dettaglieremo nel prossimo capitolo, ma dovrà necessariamente investire maggiori risorse per incrementare ulteriormente il

raggio delle proprie attività nazionali, Europee ed internazionali, in linea con il proprio piano strategico, ed a servizio degli interessi dei propri soci.

## CAPITOLO 2

### I RISULTATI 2020 - IH 2021

La *Mission* di Assonave si conferma quella di sostenere la competitività dei cantieri navali e dei fornitori navalmecanici nazionali tramite attività di rappresentanza, influenza (sui piani governativi di settore e sugli strumenti normativi nazionali e comunitari), stimolo e supporto alla competitività dei propri soci e di conseguenza, del sistema navalmecanico nazionale in generale.

In linea con tale mission, ASSONAVE ha posto in essere, nel 2020 e nei primi mesi del 2021, numerose attività specifiche, che hanno consentito di ottenere diversi risultati, di cui ci permettiamo di elencare qui di seguito i principali:

- 1) **VISIBILITA' SETTORE A LIVELLO ITALIANO ED EUROPEO.** Nel 2020 l'Associazione ha confermato di esser ormai diventata un'associazione con un ampio raggio d'azione, sia Italiano che Europeo, che internazionale, in grado di svolgere un ruolo propositivo, ideativo, propulsivo e di supporto lobbistico anche in Europa, ed a livello OCSE, coinvolgendo, laddove opportuno, anche il *Member State* Italia (forse il più sensibile, insieme a quello Olandese, alle dinamiche del nostro settore), sui dossier di principale interesse. In chiave Europea in particolare, Assonave, dopo aver contribuito alla riorganizzazione interna di SEA Europe nel 2016 - 2017, ha svolto nel biennio successivo un ruolo propulsivo nella trasformazione di Sea Europe in una associazione in grado di portare avanti una posizione globale e olistica in grado di migliorare sensibilmente la visibilità e la percezione della rilevanza del nostro settore a livello internazionale, europeo e nazionale, culminando con la pubblicazione, nell'ottobre 2019, di un documento di visione sul futuro del settore della tecnologia marittima europea, intitolato *Leadership 2030*. Tale documento descrive le sfide, le minacce, le esigenze e le opportunità del settore della tecnologia marittima in Europa nel prossimo decennio, ed esorta la Commissione Europea, il Parlamento Europeo e gli Stati membri a sostenere i cantieri navali europei e i produttori di attrezzature marittime con politiche e misure specifiche per il settore, che ne valorizzino i rilevanti aspetti strategici, economici e sociali.

Alcuni dei contenuti di tale documento, e dei documenti di policy derivati da tale documento elaborati successivamente insieme a Sea Europe, sono già stati prese già in carico, tra il 2020 e l'inizio del 2021, dalla Commissione Europea, completando così il processo di piena presa di coscienza, da parte degli alti livelli politico istituzionali, della strategicità del settore navalmecanico Europeo, settore che solo pochi anni prima, era quasi assente dal radar della Commissione. In tal senso, ci permettiamo di segnalare, in particolare:

- A. NUOVA STRATEGIA DI POLITICA INDUSTRIALE UE, ADOTTATA IL 10 MARZO 2020: viene riconosciuto, a pagina 8 della strategia, il ruolo fondamentale della navalmeccanica nel guidare la transizione digitale e climatica e sostenere la competitività industriale dell'Europa.
- B. EU "BLUE ECONOMY REPORT" 2020, ADOTTATO GIUGNO 2020: il Report della C.E. oltre a sottolineare con chiarezza l'importanza strategica del settore della navalmeccanica, anche ai fini dell'autonomia strategica Europea, evidenzia, a pagina 96-98, alcune delle sfide più volte evidenziate da ASSONAVE, come quello della concorrenza sleale asiatica, frutto dell'utilizzo strutturale di sussidi, che va avanti da oltre 30 anni (e che generano dumping strutturale), e della conseguente assenza di una regolamentazione internazionale grado di tutelare il nostro settore dall'uso indiscriminato di tali attività.
- C. NUOVA STRATEGIA UE SULLA MOBILITÀ SOSTENIBILE E INTELLIGENTE, ADOTTATA IL 9 DICEMBRE 2020: riconoscimento, a pagina 19, della necessità di preservare la leadership tecnologica della base industriale marittima Europea.
- D. EMISSIONE, E PRESA IN CARICO DAI VERTICI UE, DEL "DOCUMENTO DI STORYTELLING" DI SEA EUROPE, che consiste in una proposta motivata di adozione, all'interno del Recovery Fund, di strumenti specifici per il nostro settore in risposta all'emergenza Covid. Tale documento è forse il documento più importante da noi elaborato negli ultimi anni, poiché ha posto le basi, nel momento in cui è stato preso in carico da parte dei vertici istituzionali Italiani ed Europei, per l'adozione, all'interno dei PNRR nazionali, di strumenti specifici a favore del nostro settore, che altrimenti sarebbero stati bloccati, o come minimo avversati dalla C.E., da sempre politicamente molto più incline all'utilizzo di strumenti trasversali che settoriali.
- In tale contesto è stato possibile organizzare un incontro tra una delegazione di amministratori delegati delle principali aziende Europee, tra cui un importante CEO Italiano, ed il commissario per il mercato interno Thierry Breton, per discutere le sfide e le esigenze del settore della tecnologia marittima Europea. In questa occasione, anche il Commissario Breton ha ribadito la strategicità del nostro settore per l'Europa.
- E. NUOVA STRATEGIA UE SULLA MOBILITÀ SOSTENIBILE E INTELLIGENTE, ADOTTATA IL 9 DICEMBRE 2020: la nuova strategia UE sulla Mobilità Sostenibile e intelligente, per la prima volta, raccomanda esplicitamente, a pagina 81, l'adozione di schemi di "Fleet renewal" (rinnovamento flotta) al fine di preservare il settore della Navalmeccanica in Europa, utilizzando le stesse parole del nostro documento di "Storytelling".
- F. REGOLAMENTO 2021/ 523 CHE ISTITUISCE IL PROGRAMMA FINANZIARIO "INVEST EU" 2021- 27, ADOTTATO IL 26 MARZO 2021: il Regolamento UE che istituisce il nuovo strumento

finanziario InvestEU (2021-27) include specificamente mezzi e tecnologie appartenenti al nostro settore tra quelli ammissibili per operazioni di finanziamento e investimento.

G. REPORT SUL TRASPORTO MARITTIMO DELLA COMMISSIONE TRASPORTI DEL PARLAMENTO EUROPEO: ad aprile 2021, su proposta della Commissione Trasporti del Parlamento Europeo (P.E.), il P.E. ha adottato una Risoluzione sul Trasporto Marittimo che contiene, nei paragrafi 13,26,28,32,35, numerose raccomandazioni rivolte alla C.E. e al Consiglio, ricalcate sui documenti di posizione e storytelling che abbiamo elaborato con SEA Europe, e che vanno dal *fleet renewal scheme*, all'adozione di strumenti finanziari pre- e post consegna nave, a diverse misure di supporto agli investimenti, posti in essere dai cantieri di costruzione e riparazione navale, volti alla creazione di infrastrutture e processi in grado di assicurare una produzione sostenibile, circolare, sociale ed inclusiva, verde e digitale, con particolare focus sulla de-carbonizzazione del trasporto marittimo.

2) ATTIVITA' VOLTE AL SOSTEGNO DEL SETTORE A SEGUITO DELL'EMERGENZA COVID. A partire dal marzo 2020, Assonave ha monitorato gli effetti della pandemia sui nostri soci e sul nostro sistema economico, assicurando, insieme a Confindustria, supporti interpretativi al diluvio di normative che si sono susseguite settimana dopo settimana. Assonave ha inoltre monitorato le evoluzioni di tale tematiche a livello Europeo, richiedendo che il Comitato Direttivo di Sea Europe si riunisse settimanalmente, e partecipando a tali riunioni, che hanno consentito di mettere a fattore comune le esperienze e le problematiche emerse, spesso coincidenti nei vari paesi, e di identificare possibili azioni di risposta da indirizzare ai responsabili politici della UE e nazionali. Sono state così identificate e proposte misure politiche concrete, confluite poi nel già citato Documento di *Storytelling*, che ha poi aperto il campo agli stati nazionali per la riproposizione delle stesse misure nei propri Piani Nazionali. In particolare, Assonave ha contribuito a far riportare, con l'obiettivo di sostenere l'Industria Nazionale, alcuni dei contenuti del Documento di *Storytelling* all'interno del PNRR Italiano, e, soprattutto, nel relativo fondo complementare: tale fondo, seppur collegato al PNRR, è a gestione nazionale, e consente pertanto una maggiore elasticità sulle tempistiche implementative. A titolo di esempio, tra PNRR e fondo complementare, possiamo oggi constatare l'allocazione di budget specifici su:

- a. Rinnovo della flotta privata dei traghetti, con nuovi mezzi a basso impatto ambientale
- b. L'eco-dragaggio, attività in grado di generare un duplice beneficio, favorendo da una parte l'accessibilità ai nostri porti, troppo spesso limitati dal problema fondale, e dall'altra la creazione di un segmento industriale in grado di produrre i mezzi e di svolgere tali attività in maniera ecocompatibile
- c. Il *Cold Ironing*, ossia la creazione di infrastrutture portuali compatibili con la alimentazione elettrica delle navi, attività anch'essa in grado di assicurare benefici multipli, poiché limita fortemente l'inquinamento nei porti, spesso posti in aree urbane, crea un'industria di



trasformazione delle infrastrutture portuali in chiave elettrica, la cui domanda si prevede possa essere mondiale, ed infine è in grado di generare ulteriori investimenti virtuosi a catena, perché stimolerà la trasformazione elettrica delle navi, tema di particolare interesse per tutto il nostro settore

- d. Transizione 4.0. che assegna crediti di imposta a fronte di spese di innovazione digitale o verde, anche oltre il 2026, limite imposto dal PNRR
- e. IPCEI sulla propulsione marittima e la navalizzazione delle tecnologie ad idrogeno, finanziato con fondi PNRR. Il bando si è chiuso il 12/2/2021, mentre è stato firmato il 21/04/2021 il Decreto interministeriale che definisce i criteri generali per l'intervento, il funzionamento e la concessione delle agevolazioni del Fondo IPCEI.

Riteniamo che quanto sopra sia un risultato estremamente rilevante, e senza precedenti, anche se oggi siamo soltanto a metà strada, perché ciò che farà la differenza per l'Industria nazionale saranno le “modalità attuative”, che verranno discusse nelle prossime settimane.

Assonave ha inoltre tenuto costantemente aggiornati i propri membri sulle pertinenti azioni politiche comunitarie e nazionali, incentivi finanziari e iniziative normative adottate per combattere l'impatto del Covid-19. In particolare, tramite Sea Europe, sono state inviate diverse lettere ai Commissari Europei e ai servizi della C.E., chiedendo soluzioni concrete e/o richiedendo chiarimenti legali su problemi specifici incontrati dal settore delle tecnologie marittime, come, ad esempio, quello del blocco della libera circolazione dei lavoratori transfrontalieri, che ha generato non pochi problemi a cantieri e fornitori navali, fino alla soluzione della stessa problematica.

### 3) FINANZA AGEVOLATA EUROPEA

Dopo avere svolto un ruolo determinante nella riorganizzazione della Piattaforma Tecnologica Europea Waterborne, Assonave, come già riportato nelle relazioni precedenti, è contribuito in maniera decisiva all'assegnazione al nostro settore, per la prima volta, di un partenariato co-programmato denominato “*Zero Emission Waterborne Transport*” (ZEWT), nel contesto del piano di Ricerca e Sviluppo UE denominato Horizon Europe. Questa partnership, che oggi è una realtà, e le cui prime *Call for Proposal* verranno emesse proprio quest'oggi, con un budget minimo di 530 milioni di Euro di contributi a fondo perduto, a supporto del nostro settore, mira ad accelerare gli sforzi di ricerca e sviluppo del settore per rendere il trasporto marittimo una modalità di trasporto a emissioni zero, dal 2030 in poi, in linea con i contenuti del *Green Deal* Europeo. Importante sottolineare come i soci di *Waterborne* abbiano voluto



eleggere sia il Direttore di Assonave, che un rilevante dirigente di Fincantieri, tra i membri del Board che gestirà, di concerto con la C.E., il Partenariato ZEWT.

Rimanendo sulla tematica, importante notare anche come, dopo la pubblicazione della Comunicazione “*European Green Deal*” nel dicembre 2019, Assonave abbia supportato la partecipazione di Sea Europe a diverse iniziative lanciate dalla C.E. nel 2020. SEA Europe ha anche pubblicato un documento di sintesi sul *Green Deal* Europeo, con diverse proposte per trasformare questa iniziativa in opportunità concrete di finanza agevolata. Possiamo citare ad esempio la proposta di istituire, come alternativa alla mancata inclusione del settore marittimo nel sistema UE di scambio di quote di emissioni (il cosiddetto ETS: *EU Emission Trading Scheme for shipping*), un fondo marittimo della UE dedicato alla ricerca ed innovazione verde di settore, che sia alimentato dai proventi del sistema ETS, attualmente in discussione, e che preveda di sanzionare le navi maggiormente inquinanti, in funzione del proprio livello di emissioni, onde incentivare, allo stesso tempo, il rinnovo verde della flotta. Attraverso un Fondo dedicato, i soldi verrebbero quindi dapprima raccolti da chi inquina, e poi reinvestiti, nello stesso settore marittimo, per accelerare la transizione verso emissioni zero. Abbiamo anche invitato la C.E. a incentivare finanziariamente i *first mover*, offrendo loro certezza giuridica, senza imporre però tecnologie specifiche, e favorendo invece un approccio basato sulla definizione di obiettivi condivisi e di un processo in grado di generare i risultati attesi.

Insieme a SEA Europe abbiamo inoltre contribuito all'iniziativa “*FuelEU Maritime*” della C.E., che si concentra sull'accelerazione della produzione, implementazione e adozione di combustibili marittimi alternativi sostenibili.

Infine, abbiamo contribuito alla definizione di una “*Tassonomia UE per la finanza sostenibile*”, che mira a fornire una classificazione corretta dei criteri sulla base dei quali una tecnologia, o un mezzo marittimo possano essere considerati ecosostenibili, rendendo così possibile convogliare su di esso finanziamenti e investimenti verdi e sostenibili. Per monitorare da vicino questa iniziativa, SEA Europe ha istituito, nel luglio 2020, un gruppo di lavoro ad hoc, ha incontrato i consulenti incaricati dalla DG MOVE di definire i criteri di tassonomia per il settore marittimo, ed ha contribuito, infine, alle consultazioni avviate nel contesto della nuova strategia UE per la finanza sostenibile, volta a definire i criteri relativi alla tassonomia UE.

Sul tema Export Credit invece, nel novembre 2020, l'U.E., ed altri 10 paesi extra UE, hanno annunciato ufficialmente la loro decisione di “sospendere la loro partecipazione” all'International Working Group (IWG) sul Export Credit, causa la mancanza di impegno e trasparenza da parte Cinese nel concordare una disciplina internazionale di settore, cosa che ha reso, semmai necessario, ancor più evidente l'impossibilità di giungere a soluzioni plurilaterali con l'interlocutore Cinese.

#### 4) POLITICA COMMERCIALE UE.

Questo è considerato uno dei dossier chiave per l'Associazione. Assonave sin dal 2018 ha promosso all'interno di Sea Europe la necessità di generare un cambio di passo in Europa sul tema della Concorrenza Sleale. Su impulso di ASSONAVE sin dal 2019, SEA Europe ha iniziato ad esercitare una forte pressione sui decisori della UE per ottenere sostegno politico per colmare una lacuna normativa, unica e di lunga data, negli strumenti di difesa commerciale prevista dalla Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) e dalla UE, come le regolamentazioni sui dazi anti-sussidi e antidumping. Tali regolamentazioni consentono infatti all'U.E., così come a qualsiasi altro paese del WTO, di imporre dei dazi alla frontiera sulle merci "importate" all'interno del proprio territorio doganale, qualora venisse accertato che tali merci fossero oggetto di pratiche di "dumping" (vendita sotto costo) tali da arrecare un pregiudizio all'industria domestica. Tuttavia, poiché le navi destinate alla navigazione internazionale non vengono mai "importate", nell'accezione doganale del termine (ingresso "permanente" all'interno di un territorio doganale), in ragione del fatto che le navi attraversano continuamente le acque internazionali, i cantieri navali di fatto non possono beneficiare di tali strumenti di difesa commerciale. Ciò spiega parte rilevante dei motivi per cui i cantieri navali europei non sono stati in grado di difendersi dalle gravi distorsioni della concorrenza esistenti nel settore navalmecanico mondiale, con l'Europa che, a causa di tale dinamica, ha perso circa 50 punti di quota di mercato in 50 anni, con una media di un punto di quota all'anno, media non più sostenibile se vogliamo ambire ad avere un business sostenibile in futuro: abbiamo denominato tale lacuna normativa il "*Legal Gap*"

Per tutto il 2020, SEA Europe ha continuato un'intensa campagna politica per sostenere soluzioni contro le distorsioni della concorrenza provenienti dall'Asia, attraverso vari incontri con i Gabinetti dei Commissari e i servizi della Commissione, workshop con gli Stati Membri, interrogazioni parlamentari, eventi pubblici e azioni di *coalition building* a livello industriale. A metà 2020, la C.E., forte anche delle consulenze del Prof. Hoslag, grande esperto di politiche commerciali, con cui avevamo avuto ampie interazioni in passato, ha emesso il "Libro Bianco sui Sussidi Esteri", primo documento a riconoscere l'esistenza di importanti lacune normative nella legislazione della U.E. nell'affrontare le distorsioni competitive, con riguardo alle norme su concorrenza, commercio, appalti pubblici o finanziamenti dell'UE. Pur rappresentando un primo passo nella giusta direzione, il Libro Bianco non ha però affrontato in maniera soddisfacente ed esauriente il "*Legal Gap*" nella cantieristica navale, tenendosi ben lontano dall'affrontare qualsiasi problematica di tipo settoriale.

Il *White Paper* cita inoltre il "Regolamento UE 2016/1035 sulla protezione contro i prezzi pregiudizievoli delle navi", dimenticando però di menzionare il fatto che tale regolamento, pur essendo entrato in vigore in quanto tale, non è divenuto giuridicamente applicabile, poiché la sua applicabilità era stata subordinata all'entrata in vigore di uno specifico accordo OCSE, che, seppur firmato nel 1994, non è stato ratificato

da tutte le parti contraenti (in particolare, come prevedibile, dalla Corea), e quindi non è potuto entrare in vigore.

Abbiamo quindi continuato la nostra pressione a livello Italiano, ottenendo, unici in Europa, un *endorsement* specifico da parte della Presidenza del Consiglio e del nostro Ministro degli Esteri. A livello Europeo, con Sea Europe, abbiamo continuato sino ad oggi a creare consapevolezza delle distorsioni competitive tipiche della cantieristica navale, scontrandoci regolarmente contro la mancata disponibilità politica da parte della C.E. di aprire il campo alla creazione di uno strumento settoriale che vada oltre dalle regolamentazioni orizzontali in essere, risolvendone le incongruenze specifiche.

Abbiamo discusso la tematica anche con membri del P.E. e funzionari degli Stati membri in conferenze, workshop ed incontri ufficiali. A novembre 2020, ad esempio, SEA Europe ha tenuto un *webinar* a cui hanno partecipato circa 60 persone, tra funzionari degli stati membri e speaker dell'industria, ed in tale incontro Assonave ha portato il suo punto di vista ai presenti sul perché, a causa delle filosofie economiche totalmente diverse sottostanti alle decisioni politiche di Europa, Corea e Cina, è facilmente prevedibile che, in assenza di interventi unilaterali da parte Europea, il dumping asiatico non cesserà di esistere fino ad aver colpito a morte il nostro settore in Europa.

Non vi è dubbio che in tale contesto il paese che gioca il ruolo del leone è senza dubbio quello che da tempo è diventato leader mondiale nella cantieristica navale, e cioè la Cina. La comprensione delle dinamiche Cinesi risulta pertanto un elemento strategico per il futuro del nostro settore, ed è per questo che abbiamo dato il nostro contributo al mantenimento di un dialogo franco e proficuo con la Cina, nell'ambito del dialogo annuale UE-Cina, tenutosi a novembre 2020, tra la C.E. e il Ministero Cinese dell'Industria e delle Tecnologie dell'Informazione (MIIT), concentrandoci sui suddetti squilibri di lunga data del mercato della cantieristica navale, tema ripreso anche nel "position paper" annuale della Camera di Commercio della UE in Cina, indirizzato ai vertici di UE e Cina. Su richiesta di SEA Europe, infine, l'OCSE a Parigi ha prodotto, ad inizio 2021, un rapporto completo sulle politiche e strategie di costruzione navale della Cina, in cui è stata anche, seppur solo in parte, evidenziata l'entità delle distorsioni commerciali poste in essere dal paese nel nostro settore.

Potremmo andare avanti a lungo su questa tematica, essendo la materia complessa e dettagliata, ma preferiamo sintetizzare il tutto nella nostra richiesta, già proposta in più occasioni ai funzionari di DG Trade, di creare un tavolo di lavoro congiunto Industria Navale – C.E. finalizzato alla definizione di nuove regole di mercato, che siano in grado, da una parte, se applicate, di rendere la competizione nel nostro settore più equa, e dall'altra, di essere effettivamente applicate e rispettate, tramite meccanismi di "enforcement" efficaci. Su questo tema abbiamo già pensato a diversi meccanismi che riteniamo possano essere davvero efficaci, se applicati congiuntamente e continuativamente in Europa, ma che riteniamo prematuro dettagliare prima dell'apertura del tavolo di lavoro da noi richiesto.

Oggi siamo comunque finalmente riusciti a costruire maggiore consapevolezza del problema da parte dei decisori politici, ma siamo ancora ampiamente deficitari quanto a volontà politica di uscire dalla *comfort zone* degli strumenti orizzontali, cosa risultata ancor più evidente con la pubblicazione, a maggio 2021, della nuova *“Regulation to address distortions caused by foreign subsidies in the Single Market”*. Tale proposta legislativa della C.E., che discende dal Libro Bianco, pur contenendo alcuni ulteriori passi avanti, potenzialmente positivi, lascia ancora aperte le problematiche principali del *“Legal Gap”*, nonostante l’inserzione di alcune disposizioni settoriali. Sappiamo però che la proposta genererà intense discussioni negli Stati Membri e nel P.E., aprendo il campo a possibili e significative modifiche al testo originale, che riteniamo, se opportunamente emendato, possa finalmente generare un testo in grado di avvicinarsi alla soluzione da noi auspicata, e sulla base di questo, contiamo di orientare la nostra attività futura sul tema, come verrà dettagliato nel prossimo paragrafo.

- 5) **DIRITTI DI PROPRIETA’ INTELLETTUALE.** Il gruppo di lavoro sui diritti di proprietà intellettuale di SEA Europe, a cui partecipiamo, ha monitorato alcuni casi di violazione della Proprietà Intellettuale (PI) in Europa, svolgendo un’indagine tra i membri di SEA Europe, ed ha partecipato ad una Consultazione Pubblica indetta dalla C.E. sulle violazioni della PI nei paesi terzi. Tema di particolare rilevanza, ed in discussione in queste settimane, è quello della vendita di attrezzature marittime sviluppate con fondi pubblici da parte dei fornitori Europei a cantieri Asiatici, tema in cui si registra un’ovvia difformità di vedute tra cantieri e fornitori navali Europei.
  
- 6) **SEGMENTO MILITARE.** Il gruppo *“SEA Naval”* – Gruppo di lavoro SEA Europe sugli affari navali – ha continuato a lavorare, all’interno di Sea Europe, con un importante contributo da parte italiana, come interlocutore privilegiato dalla C.E., sulla preparazione della politica UE sull’industria navale militare e sui contenuti dei futuri bandi del Fondo Europeo della Difesa (EDF). Nel 2020, SEA Naval ha tenuto incontri con funzionari della Commissione Europea (DG DEFIS e DG MOVE) e l’Agenzia Europea per la Difesa (EDA) per discutere dei temi prioritari per il settore navale e approfondire le opportunità di finanza agevolata in vista del EDF; è stata inoltre rafforzata la collaborazione con l’Associazione ASD, che rappresenta gli interessi di tutta l’Industria Militare Europea.  
Sul Covid-19, SEA Naval ha fornito alla DG DEFIS aggiornamenti periodici sull’impatto della crisi pandemica sui cantieri navali europei e sulla loro catena di approvvigionamento e ha inviato una lettera al Commissario Breton per sottolineare l’importanza della Difesa Europea e del EDF come strumento per la ripresa dalla crisi. Infine, SEA Naval ha elaborato proposte per il Work Programme EDF 2021 e li ha presentati alla DG DEFIS e all’AED.

Anche SEA Naval ha contribuito alle attività legate alla Strategia Industriale della Commissione Europea, come il Piano d'Azione sulle sinergie tra industria civile, difesa e spazio o mobilità militare.

A dicembre 2020 è stato lanciato ufficialmente il progetto "SEA Defence", finanziato dalla UE (15 milioni €), nell'ambito del Programma Europeo di sviluppo industriale della difesa (EDIDP). Con questo studio di fattibilità, condotto da un consorzio di 12 partner, miriamo a fornire alla C.E. ed agli Stati membri una *roadmap* di tecnologie, da includere nella prossima generazione di piattaforme navali e nei prossimi programmi di sviluppo europei, come l'EDF.

## CAPITOLO 3

### LE PRINCIPALI ATTIVITÀ FUTURE

Uno dei pochi effetti positivi della pandemia è che raramente, come in questo momento, si sono generate opportunità che, se rese fruibili dalle istituzioni con regole attuative opportune, e se poi opportunamente sfruttate dai nostri soci, possono effettivamente trasformarsi in un'importante spinta propulsiva per il futuro del nostro settore. Ci riferiamo in particolare alle già descritte opportunità derivanti dall'efficace sfruttamento del Recovery Fund, e del conseguente PNRR, del “*European Defence Fund*” (EDF) in area difesa, della CPP ZEWT e dei rimanenti Fondi Europei disponibili, per 220 milioni di Euro, stanziati per le attività di ricerca ed innovazione al di fuori del perimetro della CPP ZEWT, in Area Ricerca ed Innovazione, nonché dalla sempre maggiore disponibilità, da parte della C.E., di porre rimedio agli squilibri generati dalle attuali regole competitive. Vediamo quindi, in maggior dettaglio, le azioni che intravediamo opportuno implementare, nei mesi a seguire, per ciascuna della 3 linee strategiche identificate:

#### 1. ATTIVITÀ IN GRADO DI ASSICURARE LA SOPRAVVIVENZA ED IL RAFFORZAMENTO COMPETITIVO DEL SETTORE NAVALMECCANICO ITALIANO ED EUROPEO NEL BREVE PERIODO

A questo paragrafo appartengono tutte le attività volte al presidio dei temi di finanza agevolata già identificati nella programmazione economica 2021-2027 a partire dalle opportunità derivanti dal *Recovery Fund*. Dopo esser infatti riusciti a far riconoscere la strategicità del nostro settore, aver ottenuto stanziamenti settoriali specifici, nel PNRR nazionale, nel relativo fondo complementare nazionale (avendo preventivamente aperto in Europa la strada affinché ciò potesse avvenire), e nei programmi Europei, è arrivato adesso il momento di concentrarsi su alcune attività principali, ed in particolare:

1. Modalità Attuative fondi a budget. Monitorare la definizione delle modalità attuative, onde assicurare che i fondi stanziati diventino effettivamente spendibili in primo luogo, e che vengano poi effettivamente spesi, almeno in prevalenza, per supportare la crescita del settore navalmecanico nazionale. Primo elemento chiave da assicurare, e non è scontato, è l'affermazione del principio per cui l'utilizzo di fondi Europei debba generare gran parte del proprio valore aggiunto in Europa. Anche dato per scontato quanto sopra, tale principio da solo non garantirebbe nessun vantaggio per la navalmecanica nazionale.

Con riferimento, ad esempio, ai piani di rinnovo della flotta, la possibilità di fare offerte da parte di qualsiasi cantiere Europeo, o di qualsiasi fornitore di attrezzature Europeo, pone infatti a rischio il fatto che la scelta

possa ricadere su esponenti della navalmeccanica nazionale, da sempre in grado di esprimere un livello tecnologico e qualitativo superiore, ma non al minor prezzo. Qualora i criteri di scelta dovessero quindi essere orientati al solo fattore prezzo, essendo presenti anche in Europa cantieri in grado di essere estremamente competitivi sul prezzo, senza però poter raggiungere gli stessi standard qualitativi italiani, la fruibilità di tali opportunità da parte della navalmeccanica Italiana rischierebbe di essere compromessa. Sarà pertanto importante spingere i decisori a coniugare il prezzo con altri parametri fondamentali quali gli standard qualitativi, le performance di prodotto soprattutto in chiave ecologica e digitale, la disponibilità logistica dei ricambi, la vicinanza del cantiere costruttore alla zona di esercizio del mezzo, in caso di emergenze e necessità di riparazioni navali, etc. etc. e questo nel primario interesse dell'armatore che poi dovrà esercire il mezzo.

2. Identificazione nuove opportunità in area Fondi Europei. Sarà opportuno monitorare ulteriormente la disponibilità di fondi Europei che possano essere, su alcuni segmenti di mercato, affiancati a quelli del PNRR, anche per attività di breve periodo. Ad esempio, alcuni programmi di rinnovo della flotta potrebbero essere implementati anche utilizzando altri fondi Europei rispetto al Recovery Fund, come ad esempio Invest EU, o altri fondi ancora che abbiano l'obiettivo di promuovere un settore marittimo de-carbonizzato e digitale, di promuovere l'innovazione, la crescita industriale regionale e l'occupazione lungo l'intera catena del valore marittimo, preservando la sovranità tecnologica marittima e le capacità di produzione navalmeccanica della UE. Il bilancio Europeo per i prossimi 7 anni ha un valore complessivo, comprensivo di Next Generation EU, di 1824.3 Miliardi di Euro, suddivisi in 7 Macro aree, da cui discendono 51 Macro piani/capitoli, ciascuno dei quali è suddiviso in una miriade di sotto capitoli, e solo approfondendo i contenuti e le opportunità di uno solo di questi sotto capitoli, abbiamo identificato ed ottenuto la nostra Partnership ZEWT: in pochi hanno cognizione reale di tutte le opportunità che si possano celare dietro tanta complessità e articolazione di fondi. La creazione di nuovi Programmi di Public Procurement, certamente in area Militare, ma non solo, visto ad esempio il livello di inquinamento ed il tasso di obsolescenza di buona parte dei mezzi adibiti, ad esempio, al trasporto pubblico, sia via mare che per acque interne, potrebbe essere una soluzione per svolgere un'attività di pubblico interesse che serva anche a supportare nel breve periodo il sistema navalmeccanico nazionale.
3. IPCEI. Dopo la chiusura del bando idrogeno, sarà importante monitorare l'individuazione e l'integrazione delle progettualità altamente innovative facenti parte della catena del valore dell'idrogeno italiana. Si sta per definire a livello Europeo la struttura complessiva del programma, e sarà importante monitorare le attività, sia a livello italiano che Europeo, onde assicurare investimenti immediati nel marittimo e nelle infrastrutture portuali che abilitano gli investimenti nel marittimo. L'IPCEI idrogeno avrà più fasi implementative, la prima delle quali si dovrà cercare di far partire entro il gennaio 2022, e le altre a seguire.

Il 14/5 è scaduto il termine per le manifestazioni di interesse per un nuovo IPCEI, denominato Infrastrutture e Servizi Cloud (CIS), ed il MISE sta analizzando le domande pervenute per identificare le più promettenti.



Assonave sosterrà le progettualità che sviluppino tecnologie in grado di sviluppare la digitalizzazione del settore marittimo.

4. Lobby. Assonave continuerà a presidiare, con opportune attività lobbistiche, direttamente o tramite personale dei propri soci, i Tavoli Europei, Nazionali e Regionali per la Programmazione di Strumenti Finanziari a supporto dell'impresa, nonché i Ministeri di nostro interesse, non solo sui temi di finanza agevolata, ma anche sui temi di investimenti strutturali a vantaggio del nostro settore, e su quelli regolamentativi.

## 2. ATTIVITA' VOLTE A CREARE LE CONDIZIONI PER CUI I SETTORI NAVALMECCANICI ITALIANO ED EUROPEO POSSANO PROSPERARE NEL LUNGO PERIODO

A quest'area appartengono le seguenti attività:

1. Salvaguardia dell'industria navalmecanica europea dalle pratiche di concorrenza sleale provenienti dal Est Asiatico.

Dopo aver perso 50 punti di quota di mercato, in 50 anni, per motivi che molto hanno a che fare con la concorrenza sleale, come anticipato in precedenza, in Europa rimangono ad oggi attivi i segmenti Militare, Cruise, Yacht e Traghetti, quest'ultimo, per giunta, sotto forte attacco, oltre a poco nel segmento offshore.

Come più volte sostenuto, anche in passato, un'ulteriore assenza di soluzioni specifiche ed efficaci per la navalmecanica potrebbe decretare la fine del nostro settore in Europa in pochi anni.

Assonave richiede da tempo la creazione di soluzioni concrete, giuridicamente vincolanti, che regolino e prevengano le pratiche commerciali scorrette come il dumping, i sussidi di stato, l'assenza di trasparenza nelle pratiche di mercato, il mancato rispetto della proprietà intellettuale, l'assenza di reciprocità nell'accesso al mercato e nelle regole per l'apertura di attività produttive da parte delle Aziende all'estero (tema omnicomprensivo che racchiudiamo nella dizione di sintesi di "Shipbuilding Trade Instruments"). In tal senso, ASSONAVE continuerà a fare la sua parte partecipando assiduamente a tutti tavoli Europei a livello unilaterale (inclusi quelli relativi alla proposta di regolamento sui sussidi esteri attualmente in discussione), bilaterale (e.g. con la Cina) e multilaterali (ad esempio il WP6 del OCSE).

Con riguardo specifico alla problematica del "Legal Gap", parteciperemo con SEA Europe alle consultazioni pubbliche in corso sulla proposta e, con il supporto tecnico di un rinomato studio legale internazionale, intendiamo inoltre orchestrare azioni di lobbying a livello nazionale e di P.E., onde influenzare le posizioni che verranno espresse sul regolamento appena proposto dalla Commissione. Tali azioni saranno volte ad influenzare le discussioni che avranno luogo nei prossimi mesi, attraverso documenti di posizioni e proposte concrete volte ad evolvere la proposta attuale in uno strumento che



sia non solo pienamente applicabile alla cantieristica navale dal punto di vista legale, ma anche sufficientemente ambizioso e dissuasivo al fine di prevenire e correggere effettivamente le distorsioni derivanti dai sussidi esteri nel nostro settore. Ciò richiede, a nostro avviso, una serie di modifiche legislative, relativamente all'ambito di applicazione dello strumento, alla relazione di quest'ultimo con gli strumenti internazionali, alla definizione di "sussidio estero" e di "distorsione del mercato interno", agli aspetti procedurali concernenti le indagini, alle prove ed alle possibilità di stabilire delle presunzioni per quei paesi in cui l'economia è massicciamente distorta da interventi statali, e, *last but not least*, alle misure punitive in caso di accertati comportamenti distorsivi. In tale contesto, ASSONAVE intende continuare a giocare un ruolo di primo piano per risolvere finalmente quella che riteniamo essere il principale ostacolo allo sviluppo del nostro settore nel lungo termine.

2. Sviluppo della capacità militare ed altro Public Procurement. Sia nel contesto del *Multi-annual Financial Plan* (MFF) che di NG EU, la UE dovrebbe stimolare ordini di naviglio militare (*Public Procurement*) e non. In tal senso, sarà fondamentale intensificare le attività di pressione per aumentare il peso del settore navale all'interno dei nuovi programmi e all'interno delle politiche europee per la difesa, ma anche delle politiche trasversali quali la Sostenibilità Ambientale, la Digitalizzazione e l'Intelligenza Artificiale. Sarà a tal fine fondamentale difendere il budget previsto per l' EDF, soprattutto nella quota dedicata ai progetti di difesa navale (che massimizzino anche le componenti digitali e verdi) insistendo allo stesso tempo con gli Stati Membri affinché accelerino gli investimenti nel settore della difesa navale lungo le direttive di autonomia strategica, digitalizzazione e "greening" (come previsto dalla proposta di Regolamento della Commissione). I fondi messi a disposizione dagli Stati membri in base a questi principi dovrebbero inoltre rispondere a criteri di elevata creazione di valore aggiunto in Europa e di sostegno della catena del valore navale Europea.
3. CPP ZEWT. La Partnership è stata ufficializzata, sulla base di un approccio strategico, incarnato dai documenti di PROPOSAL, dalla Strategic Reserach Agenda (SRIA), dal *Work Program*, dai *Topics* e dai *KPI* finora identificati, a cui abbiamo contribuito sostanzialmente e che ad oggi ci soddisfano. È appena stato eletto il Board della CPP ZEWT, a cui partecipano due esponenti Italiani di Assonave, tra cui il Direttore stesso dell'Associazione. È stata definita' inoltre una *Governance* della CPP, all'interno della piattaforma *Waterborne*, ma che prevede un considerevole grado di autonomia, che consentirà una gestione efficace della Partnership, ed è stato predisposto, ancora una volta con il nostro contributo, un *Memorandum of Understanding* che viene sottoscritto proprio in questi giorni, e che è prodromico all'uscita delle prime *Call for Proposal*, dando il via effettivo alla partnership.

È stato consolidato un budget minimo di 530 milioni di Euro, che, seppur inferiore a quanto originariamente richiesto, rappresenta un passo avanti epocale rispetto al passato, ed un quantitativo soddisfacente per ottenere risultati concreti sul mercato. I prossimi passi consisteranno in:

- a) Porre in essere le attività politiche e di lobby necessarie ad incrementare in maniera motivata il livello attuale di budget da una parte, e a garantire quel processo virtuoso che possa vederci stabilmente tra i settori in grado di ottenere altre CPP anche nel prossimo futuro
  - b) Co-progettare in dettaglio, come già iniziato a fare, con la C.E., i contenuti delle singole “Call”.
  - c) Iniziare ad implementare i Work Program successivi a quello 2021-2022
  - d) Facilitare la creazione di *cluster* di aziende di nazionalità diverse, con presenza caratterizzante di aziende italiane nostre socie, in grado di rispondere efficacemente, come consorzio, alle *Call for Proposal*.
  - e) Completare la riorganizzazione della piattaforma Waterborne nel suo complesso, assicurando una qualificata presenza nazionale al prossimo Board generale di Waterborne, che verrà eletto nel settembre del 2021.
4. Implementare la SRIA di Waterborne per i temi esterni al perimetro della CPP ZEWT, originando nuove *Call for Proposal* in grado di utilizzare efficacemente il budget di 220 Milioni di Euro che è stato possibile ottenere per le tematiche esterne alla CPP, che si concentrano principalmente sulle aree “*Blue Growth*” e *Ports & Logistics*”, aree che comunque includono temi di grande rilevanza per la nostra industria, quali la manifattura navale, la digitalizzazione e l'automazione.
5. Sviluppo della forza lavoro. Il nostro è un settore altamente specializzato, con competenze che richiedono anche 20 anni di esperienza per esser pienamente sviluppate: per poter competere efficacemente è fondamentale pertanto poter investire sull'aggiornamento e sulla formazione della nostra forza lavoro, e una delle attività chiave in tal senso sarà quella di cercare di replicare il processo virtuoso che ci ha portato all'assegnazione della CPP ZEWT, per riuscire a far partecipare in maniera robusta il nostro settore anche ad una nuova partnership, in area formazione, la cosiddetta “*Pacts on Skills*”, iniziativa lanciata dai Commissari Breton e Schmit per settori Europei strategici duramente colpiti dal Covid, che ha l'obiettivo di formare e riqualificare i lavoratori dell'intero settore colpito.

### 3. ATTIVITA' SPECIFICHE VOLTE A FACILITARE I NOSTRI SOCI NELLA MASSIMIZZAZIONE DELLA PROPRIA CAPACITA' COMPETITIVA

In quest'area ci permettiamo di programmare lo svolgimento delle seguenti attività:

1. Informazione e Formazione. Assonave continuerà a monitorare, informare e formare i propri soci sulle opportunità di finanza agevolata disponibili a livello Europeo ed Italiano, come avvenuto con il

Workshop di settembre 2020 organizzato insieme al nostro socio il Rina, dal titolo “Innovare nel settore marittimo: le opportunità di finanziamento dal 2021”, che ha anticipato tante opportunità oggi sul tavolo. Continueranno gli aggiornamenti in tempo reale sull’evoluzione dei dossier di interesse di settore, a partire dagli aggiornamenti sui nuovi piani e strumenti finanziari ad essi collegati, fino ad arrivare alla segnalazione specifica delle singole *Call for Proposal* di potenziale interesse della navalmeccanica che vengono pubblicate di volta in volta. Particolare focus verrà fatto sulle nuove opportunità che derivano dalle tecnologie legate all’idrogeno, dal programma *Horizon Europe*, dai programmi della *European Defence Agency*, e, in ambito nazionale, dagli strumenti dei Ministeri dello Sviluppo Economico (MISE) e della Ricerca (MIUR), oltre agli dagli strumenti che vengono man mano resi disponibili nell’ambito del PNRR. Sarà inoltre importante monitorare gli strumenti dedicati alle Piccole e Medie Imprese, soprattutto quelle ad alto tasso di innovazione, nonché altri strumenti innovativi in grado di creare business, nuovi mercati, lavoro, crescita e miglioramento della qualità della vita.

L’Associazione continuerà infine ad informare regolarmente i propri soci, come fatto in questi anni, sulle nuove opportunità in essere, derivanti da nuove tecnologie identificate, da possibili partnership, da analisi di mercato, dalla partecipazione di Assonave ad altre Associazioni quali ad esempio Confindustria. In particolare, Assonave continuerà a partecipare attivamente alla vita di Confindustria, informando regolarmente i propri associati di tutte le attività svolte in tale ambito e di loro potenziale interesse, delle tematiche trattate nei Consigli di Presidenza, o nel Consiglio dei Direttori di Sistema, a tutti gli eventi, presentazioni ed attività a cui la Associazione parteciperà in ambito Confindustriale. In un momento in cui riteniamo stia per avvenire un “rimbalzo” in grado di aumentare le attività per tutti, che ci auguriamo possa poi tradursi in crescita duratura, l’informazione sarà parte importante della vostra capacità competitiva, ed è per questo che continueremo ad informarvi in tempo reale sulle interessanti analisi e previsioni economiche, sociali e sociologiche del Centro Studi Confindustria. Assonave continuerà a partecipare, inoltre, ai momenti di aggregazione e definizione delle strategie future di Confindustria, portando la voce della Navalmeccanica Italiana, nonché a divulgare ai propri soci le opportunità derivanti da tali consessi.

Assonave, partecipando a diverse altre Associazioni, sia in ambito Italiano, e mi riferisco alla Federazione del Mare, al Cluster Blue Italian Growth, all’AIAD, sia in ambito Europeo, con particolare riferimento, oltre alla già citata Sea Europe, a Waterborne ed al ENMC, dopo aver portato avanti gli interessi dei nostri Soci, assicurerà fruibilità informativa sugli output e sulle opportunità derivanti da tali attività, così come fatto in passato, con una media di 3-4 mail informative al giorno. Tali mail rappresentano la circolazione filtrata, in tempo reale, di tutte le informazioni chiave relative alle attività svolte dall’Associazione e delle informative rilevanti per il comparto navalmeccanico. Il

tutto diventerà ancora più semplice da fruire nel momento in cui sarà possibile, finalmente, lanciare un nuovo sito internet, attività strettamente correlata con l'acquisizione in essere di nuove risorse umane per l'Associazione. Da questo punto di vista sono state aperte intanto le selezioni per un apprendista per la Associazione, con la fase decisiva dei colloqui che inizierà immediatamente dopo la presente Assemblea.

2. Ottenimento economie di scala. Il progetto COP, dopo aver prodotto risultati sicuramente incoraggianti, verrà rivitalizzato, tenendo comunque in considerazione che sono stati forniti ai soci, nell'ultimo anno, diverse opportunità di trarre profitto da accordi quadro stipulati con fornitori di primario livello, non sempre sfruttate al meglio. Contiamo di identificare comunque nuove aree di potenziale interesse a cui applicare la stessa logica nei prossimi mesi.
3. Networking. Un'altra delle attività chiave di Assonave è quella di favorire il Networking tra i propri soci, attività arrivata al suo culmine a giugno 2019 con l'organizzazione della Prima Riunione dei Soci Assonave a Novi Ligure, e che è poi si è nostro malgrado bloccata a causa dell'emergenza Covid: nella seconda parte dell'anno contiamo di riprendere questa idea con una nuova riunione dei soci da effettuarsi, questa volta, nel sud Italia, pandemia permettendo.

Da non trascurare, infine, in ambito Confindindustriale, la creazione, con la Presidenza Bonomi, di una vice-presidenza dedicata all'Economia del Mare, che vede Natale Mazzucca da diversi mesi attivo nell'identificare a portare avanti tematiche di interesse comune del settore, e che porteranno a momenti aggregativi importanti, anche per i nostri soci, il primo dei quali accadrà in occasione della presentazione del nuovo Rapporto Censis sull'Economia del Mare.

## **CAPITOLO 4**

### **CONCLUSIONI**

Signori Associati, Signori Aggregati,

I capitoli di questa relazione descrivono un mercato mondiale della costruzione navale che era già in grande crisi, e su cui si sono abbattuti gli effetti nefandi della pandemia, generando una situazione critica per tutta la navalmeccanica Europea e mondiale, con la navalmeccanica Europea che ha sofferto la pandemia in maniera più che proporzionale rispetto alle altre geografie.

Ciò nonostante, riteniamo di poter guardare al futuro con uno spiraglio di ottimismo, almeno per quanto riguarda la Navalmeccanica Italiana, la quale, e stata 5 volte brava nel prevenire e nell'affrontare al meglio una crisi senza precedenti, essendosi presentata alla crisi "più in forma" di quanto accaduto per altri paesi, e trovandosi pertanto nelle condizioni di poter raccogliere adesso, almeno ce lo auguriamo, qualche frutto. Grazie all'ottimo lavoro svolto in passato da manager equilibrati e lungimiranti, la Navalmeccanica Italiana e' stata infatti 5 volte brava a:

1. Dimensionare la propria capacità produttiva in maniera prudente, ed opportuna, orientandosi oltretutto su segmenti di mercato, in particolare il Cruise, Yacht e Militare, dove era più complesso competere con la semplice strategia del taglio prezzi.
2. Costruirsi un carico di lavoro importante e di gran lunga superiore rispetto a quello medio di altri paesi, grazie alla propria capacità di produrre navi di qualità e di consegnarle nel rispetto di tempi e costi.
3. Riuscire, non senza difficoltà, e con diverse, e non semplici concessioni alle esigenze dei propri clienti, a riprogrammare le consegne delle navi in costruzione limitando allo stesso tempo le cancellazioni di ordini, e riducendole a zero, almeno ad oggi, per le grandi navi. Ciò ha consentito di evitare buchi produttivi, dolorosissimi per i cantieri e per il proprio indotto, e di poter pertanto contare oggi su un carico di lavoro che, in assenza, come auspicabile, di nuovi shock, dovrebbe consentire di scavallare il buco di ordini generato dalla assenza di ordini dovuti agli effetti della pandemia.
4. Strutturarsi in maniera più flessibile rispetto ad altri paesi, trovandosi adesso nelle condizioni di poter aggredire anche nuovi segmenti di mercato, quali l'Offshore Wind, gli eco-dragaggi, o quant'altro si dovesse presentare.
5. Rappresentare efficacemente ai decisori politico-istituzionali le proprie difficoltà, le proprie esigenze, ma anche le opportunità, che il nostro settore è in grado di generare, nell'interesse della collettività, con il risultato che, adesso, la somma di opportunità di finanza agevolata derivanti dal PNRR e dal resto degli

strumenti disponibili a livello Italiano ed Europeo, e di cui abbiamo relazionato in precedenza, ci mettono in condizione di poter contare su un supporto in grado almeno di mitigare gli effetti della crisi ed in particolare l'aumento dei costi di produzione generatosi a causa della necessità di gestire, durante la pandemia, una serie di processi produttivi divenuti necessariamente più complessi.

Se nel breve periodo siamo quindi in condizione di poter sopravvivere e, ci auguriamo, anche di poter trarre profitto da qualche opportunità che si affacci all'orizzonte, la sopravvivenza del nostro settore nel lungo periodo, come ampiamente argomentato in precedenza, non potrà però prescindere dalla soluzione del “*Legal Gap*”. La pandemia, infatti, si è innestata in un quadro internazionale di mercato già in crisi, aumentando sostanzialmente la crisi, e, pertanto, è facilmente prevedibile che, in assenza di una regolamentazione internazionale in grado di impedirlo, i paesi del Est Asiatico aumenteranno ulteriormente, nei prossimi mesi, la loro politica di “prezzi predatori”, supportata da sussidi di Stato: sarà infatti per loro indispensabile vendere ad ogni costo, onde alimentare strutture produttive assolutamente sovradimensionate, che non possono essere certo smantellate da un giorno all'altro, in un contesto in cui il mercato è al momento in grado di esprimere, in maniera spontanea, e salvo situazioni probabilmente congiunturali come quella dei Porta Container di questi mesi, una domanda molto inferiore rispetto alla capacità produttiva mondiale disponibile.

Ed è proprio a causa di questo contesto che, dopo aver definito l'anno passato come l'anno del “ora o mai più”, almeno per quanto riguarda l'Italia, possiamo dire che siamo riusciti, almeno per ora, a fare le cose giuste, evitando il “mai più”, vediamo il 2021 (e gli anni seguenti), come l'anno del “o la va o la spacca”. O riusciremo a sopravvivere nel breve, sfruttando al meglio il carico di lavoro in essere, consolidando le nuove opportunità generate dal PNRR, e creando, allo stesso tempo, le condizioni per uno sviluppo di lungo periodo (che non possono prescindere dalla soluzione del “*Legal Gap*”), oppure, se anche riusciremo a superare la crisi attuale, sarà molto difficile scommettere sul fatto che, nel lungo periodo, la Navalmecanica Italiana ed Europea possano ancora giocare un ruolo da protagonisti nel panorama mondiale.

Noi, come Assonave, continueremo a svolgere con passione il nostro ruolo di supporto alla massimizzazione della competitività dei nostri soci, sia nel breve, ma, soprattutto, nel lungo periodo, e di creazione delle condizioni per cui i nostri soci possano operare al meglio in questo mercato, supportando il decisore politico-istituzionale nel prendere le decisioni migliori per il bene comune. Per poter svolgere questo ruolo, che continuiamo a ritenere da una parte fondamentale, adesso e nei prossimi anni, e dall'altra espletabile solo per mezzo di una associazione forte, vi rinnoviamo la richiesta di un pieno supporto nello strutturare e sostenere al meglio la nostra Associazione.