

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

Roma, 28 settembre 2022

A S S O C I A T I

CANTIERI DEL MEDITERRANEO

CETENA – Centro per gli Studi di Tecnica Navale

CSN – Centro Servizi navali

ECOSPRAY TECHNOLOGIES

ELETTRONICA

FINCANTIERI

I.D.A.L. Group

ISOTTA FRASCHINI MOTORI

LEONARDO

RINA SERVICES

ROSETTI MARINO

WÄRTSILÄ ITALIA

FORNITORI DELL'INDUSTRIA NAVALMECCANICA – SOCI AGGREGATI

API S.p.A.

Baglietto SRL

Boldrocchi

B-Shiver

Canepa & Campi

CCI Controlcavi Industria / Cable Service

Chuboku-Boat Italy

CNT Technologies

Cofi s.r.l.

Consilium Marine Italy

Cosnav

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 Trameal 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
SOMEC 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.

GRUPPO RIPARATORI NAVALI (GRINAV)

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, Vicepresidente, CSN

Ing. David Bernardi, Membro a Nomina Elettiva, Fincantieri

Ing. Paolo Ceni, Membro a Nomina Elettiva, Cetena

Ing. A. Di Cecio, Membro a Nomina Elettiva, Ecospry

Dott.ssa A. Del Sorbo, Membro a Nomina Elettiva, Idal Group

Ing. Sergio Jesi, Membro a Nomina Elettiva, Elettronica

Ing. Stefano Lippi, Membro a Nomina Elettiva, Wartsila

Ing. Cesario Mondelli, Membro a Nomina Presidenziale, Rosetti Marino

Ing. Paolo Salvato, Membro a Nomina Presidenziale, Leonardo

Ing. Giampiero Schiavoni, Rappresentate Fornitori Navalmeccanica

COLLEGIO DEI REVISORI CONTABILI

Dott. Giacomo Sardina, Presidente

Dott. Paolo Donda

Dott. Ivan Salzano

COLLEGIO DEI PROBIVIRI

Ing. Guido Assereto

Dott. Ermanno Bellettini

Avv. Niccolò Gavotti Basilj

C.te Giovanni Lettich

Avv. Bruno Pisaturo

DIRETTORE

Dott. Andrea Piantini

INDICE

- | | |
|---|---------|
| 1. CAPITOLO 1. ANALISI DI MERCATO 2021-22 | Pag. 7 |
| 2. CAPITOLO 2. MISSION, STRATEGIA, ORGANIZZAZIONE,
ARCHITETTURA PARTECIPAZIONI ASSONAVE | Pag. 18 |
| 3. CAPITOLO 3. ATTIVITA' E RISULTATI ASSONAVE | Pag. 31 |
| 4. CAPITOLO 4: CONCLUSIONI | Pag. 51 |

CAPITOLO 1

ANALISI DI MERCATO 2021-22

ANDAMENTO ECONOMICO GENERALE.

Nel 2021 l'economia mondiale ha registrato una forte ripresa, dovuta principalmente alla ripartenza economica a seguito degli effetti della forte campagna vaccinale contro il COVID-19 e al sostegno, incisivo e tempestivo, di politiche economiche espansive poste in essere dalle maggiori economie mondiali. La ripresa è stata però disomogenea ed ha registrato un fattore nuovo, negli ultimi decenni, e cioè una forte impennata dell'inflazione mondiale. La nuova spinta inflattiva si è sviluppata principalmente per effetto del brusco aumento dei prezzi dell'energia e dello squilibrio tra domanda ed offerta generato dal progressivo ridursi dell'offerta, frutto di diverse riorganizzazioni aziendali, ispirate dalla crisi pandemica, e volte all'efficientamento ed al taglio dei rami di offerta meno profittevoli, dalla riduzione della disponibilità di molte materie prime e semilavorati, nonché dai colli di bottiglia che si sono generati nel settore dei trasporti, soprattutto navale.

L'inflazione dell'area dell'euro, misurata dall'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IAPC), è così salita bruscamente al 2,6 per cento nel 2021, dallo 0,3 del 2020. Si è mantenuta su livelli contenuti nei primi mesi, per poi aumentare nel corso dell'anno e raggiungere un tasso del 5,0 per cento a dicembre 2021. I dati della prima metà del 2022 sono addirittura allarmanti, con tassi di inflazione che hanno sfiorato e stanno continuando a sfiorare le due cifre percentuali in diversi paesi.

La crescita del PIL in termini reali nell'area dell'euro ha comunque segnato una forte ripresa nel 2021, non tale però da recuperare la più ampia contrazione di PIL mai registrata dal dopoguerra, e cioè quella avvenuta nel 2020 a seguito della pandemia. All'inizio del 2021, la crescita ha comunque risentito delle misure di chiusura (lockdown) e delle restrizioni ai viaggi, che hanno avuto un impatto negativo sia sull'offerta che sulla domanda. Successivamente, a seguito della ripresa eccezionalmente vigorosa della domanda mondiale, l'emergere di strozzature dal lato dell'offerta ed i crescenti costi dell'energia e dei trasporti hanno ridotto la produzione nel settore industriale, stimolando, come anticipato, l'inflazione. In tal senso, lo scoppio della guerra in Ucraina del Febbraio 2022

non ha fatto che far esplodere tali dinamiche, già in essere nel 2021, andando anche a minare i tassi di crescita proiettati in precedenza, ed avvicinando l'Europa ad una possibile dinamica di "stagflazione".

Nel 2021, e nella prima metà del 2022, i prezzi petroliferi e del gas sono stati sospinti verso l'alto dalla ripresa della domanda e dai vincoli dal lato dell'offerta, tra cui, in primo luogo, gli effetti della crisi russa, mentre l'euro si è deprezzato nei confronti del dollaro statunitense, anche a seguito della politica monetaria divergente tra l'area dell'euro e gli Stati Uniti. È proseguita inoltre la ripresa del mercato del lavoro, seppur lo stesso si mantenga più debole rispetto al periodo precedente la pandemia.

Le misure di stimolo sono aumentate sensibilmente, con la crescita dei trasferimenti alle imprese, e, in particolare, con il programma Next Generation EU, che ha costituito un elemento portante della risposta dell'Europa alle sfide economiche poste in essere dalla pandemia.

ORDINI GLOBALI MERCANTILI NEL 2021, E NELLA PRIMA META' DEL 2022.

Le dinamiche descritte a livello economico generale si sono in qualche modo riflesse anche nell'andamento del mercato navalmecanico globale.

Nel 2021, la domanda di navi mercantili ha totalizzato circa 44 milioni di tonnellate di stazza lorda compensata, un valore più che doppio rispetto al 2020, e che non veniva raggiunto dal 2013, a fronte soprattutto del perfezionamento di numerosi ordini multipli per navi di grande dimensione, in particolare portacontainer, LNG e LPG. La cantieristica europea è rimasta totalmente ai margini di questa ripresa essendosi aggiudicata una quota tra il 1% ed il 2%, a seconda delle fonti di rilevazione dati. Il comparto standard ha raccolto il 67% degli ordini (29,2 Mil Tslc a valore, oltre 3 volte quello ordinato nel 2020, dove la parte del leone è toccata al segmento portacontainer), contro il 33% dell'high tech (pari a 14,6 Mil Tslc, +77% rispetto al 2020, di cui il 58% è riconducibile a navi LNG e LPG di grande dimensione. Per la prima volta, dal 2015, si è registrato un volume di ordini superiore alla capacità produttiva mondiale, stimabile al momento nell'area delle 40 Mil. di Tslc annue, con conseguente lieve ripresa del order book mondiale, che, a fine 2021, contava 5056 navi. Dal 2010 ad oggi, l'order book mondiale si è comunque ridotto del 36% circa a volume e, nel 2021, nonostante la crescita dell'orderbook mondiale, i cantieri mondiali continuano

a registrare profitti bassissimi, o, più probabilmente, una effettiva perdita complessiva, sostenibile, in termini di sistema navalmeccanico mondiale, solo a causa degli abbondanti sussidi statali in essere in Asia, e che sono invece illegali in Europa: a causa di questo grave squilibrio competitivo i cantieri Europei hanno pagato in passato e pagano anche oggi un grave contributo in termini di quota. Infatti, la cantieristica Europea, che negli anni 80 contava circa 50 punti di quota di mercato a volume in termini di nuovi ordini, ha proseguito anche nel 2021 la sua inesorabile caduta, valutabile in circa un punto di quota perso in media ogni anno, arrivando così a pesare, a fine 2021, soli 673.000 Tslc, pari al 1,5% della quota di mercato a volume.

La parte del leone, non a sorpresa, la continuano a fare la Cina, con il 45% di quota di mercato, e la Corea, con il 40% di quota di mercato, alimentata, quest'ultima, dall'esplosione di ordini di nuove portacontainer, frutto della generale crisi di disponibilità di stiva mondiale registratasi nel 2021. Più in dettaglio, quando, nella seconda metà del 2020, l'attività economica e in particolare manifatturiera hanno iniziato la loro ripresa, il rimbalzo post lockdown ha inevitabilmente determinato un collo di bottiglia logistico, dal momento che molti armatori avevano utilizzato la forte discontinuità generata dalla pandemia per riorganizzare (e ridurre) le proprie flotte in logica di maggiore efficienza, dismettendo le navi meno performanti e rivedendo in ottica efficientistica i propri modelli di business, organizzativi ed operativi. Successivamente, l'enorme domanda di beni e di materie prime frutto della ripresa economica del 2021, unita alla contemporanea scarsità di stiva, in particolar modo nei porti asiatici, frutto delle descritte dinamiche, a cui si sono sommati gli effetti di diversi blocchi operativi dovuti al perpetrarsi della pandemia, e, come se non bastasse, anche il congiunturale blocco del Canale di Suez, ha portato ad un sussulto nel sistema logistico mondiale. Di conseguenza, si è registrata una dilatazione dei tempi di consegna ed un aumento record del prezzo dei noli, non solo per i prodotti finiti, ma anche per semilavorati e materie prime. Ciò ha reso nuovamente appetibili i business plan sulla costruzione di nuove navi per gli armatoriali (i quali avevano invece dovuto convivere con un progressivo calo del valore dei noli nei dieci anni precedenti), con conseguente esplosione dei nuovi ordini, soprattutto per portacontainer e gasiere (mezzi poi diventati, insieme ai rigassificatori, addirittura strategici con lo scoppio della crisi Ucraina).

E questo, momento che l'85% delle merci viaggia via nave, e che i costi di trasporto sono presenti nel conto economico di ogni prodotto, ha avuto un effetto sull'inflazione generale: è stato calcolato che il raddoppio del costo dei noli si tramuta in un aumento di 0,7 punti di inflazione a livello generale.

Questo dato fornisce una prima testimonianza sull'impatto della navalmeccanica in particolare, e dell'economia del mare più in generale, sull'economia globale, ed il ruolo fondamentale che essa gioca negli equilibri generali, anche in termini di autonomia strategica. In particolare, secondo un recente "Instant Report" di Nomisma Mare, aggregando le differenti attività economiche commerciali, produttive, turistiche ed energetiche correlate al mare, un quarto del PIL Italiano dipende dal mare. Secondo l'edizione 2022 del Blue Economy Report edito dalla Commissione Europea, l'economia del mare impiega direttamente quasi 4,45 milioni di persone in Europa, generando 667,2 miliardi di euro di fatturato e 183,9 euro miliardi di euro valore aggiunto lordo. Secondo altri studi, se l'economia del mare fosse uno stato, si tratterebbe della settima potenza economica mondiale.

La navalmeccanica crea comunque circa 576.000 posti di lavoro diretti ed altri 500.000, indiretti per un totale di oltre un milione di famiglie europee che vivono, secondo il Blue Economy Report, grazie al nostro segmento di mercato. Sappiamo inoltre che è molto difficile stimare la ratio reale tra forza lavoro diretta ed indiretta per un business come quello navalmeccanico, che in questa analisi è stimato all'incirca 1 a 1, ma che, in diverse altre analisi, viene stimato a valori sostanzialmente più elevati. Questo perché, come noto, attorno ai grandi cantieri navali sorgono intere città, come nel caso, ad esempio della città di Monfalcone, e l'ipotetico effetto reale di una eventuale chiusura di un cantiere come quello, ad esempio, di Monfalcone, avrebbe un effetto enorme sulla vita economica dell'intera città, con perdite di posti di lavoro indotte ben superiori rispetto alla ratio di 1 a 1.

Interessante inoltre notare come, a fronte di circa 10 miliardi di Euro di fatturato generati dalla navalmeccanica italiana, che si trasformano in 7,5 miliardi di Euro di Valore Aggiunto diretto, secondo uno studio di Unioncamere - Centro Studi delle Camere di commercio

Guglielmo Tagliacarne - del 2021, si generino, a causa del nostro settore, ben 18 miliardi di Valore Aggiunto lordo indiretto, con un moltiplicatore di 2,4, tra i più alti in assoluto.

Questo per dare un peso effettivo al valore generato dall'Economia del mare in generale, e dalla navalmeccanica, in particolare, valore che, ad oggi, non si rispecchia assolutamente nell'attenzione che riusciamo ad ottenere per il nostro settore a livello politico-istituzionale, a livello italiano e soprattutto Europeo. Da anni chiediamo infatti (cfr. Relazioni passate), insieme alle maggiori associazioni che rappresentano gli interessi dell'economia del mare, una maggiore attenzione istituzionale che si possa tradurre, a livello italiano, nella creazione di un Ministero del Mare o almeno di un sottosegretariato della Presidenza del Consiglio dedicato all'economia del mare.

Passando adesso ad un'analisi dettagliata dell'andamento dei mercati nel primo semestre 2022, la domanda di navi mercantili ha totalizzato circa 19,5 milioni di tonnellate di stazza lorda compensata (-7 rispetto al 1 H 2021), con la conferma sostanziale delle quote, tra i vari segmenti di mercato, registrati nel 2021. La domanda è stata ancora alimentata soprattutto dal perfezionamento di numerosi ordini multipli per navi di grande dimensione, in particolare porta container, oltre che LPG e Gasiere. A causa di perpetrarsi della crisi dei nuovi ordini cruise, la cantieristica europea si è aggiudicata una quota superiore al 2021, ma comunque pari ad appena il 3%.

In termini di portafoglio ordini, a giugno 2022 l'Europa si attesta attorno al 10% di quota di mercato, dato che, seppur espressione dei segmenti a più alto contenuto tecnologico, non può che rendere evidente il progressivo abdicare dell'Europa, in termini di performance di mercato, con conseguente ovvia riduzione della capacità produttiva complessiva, confermata anche dalla chiusura di alcuni cantieri, come avvenuto ad esempio in Germania (MV Werften), e visto che, ad oggi, oltre il 90% delle navi mondiali si realizzano al di fuori dell'Europa.

CRUISE

Una quota di mercato eccezionalmente bassa registrata a livello di nuovi ordini Europei in generale, non può che essere frutto dell'andamento del segmento di mercato che in Europa ha generato negli ultimi anni circa l'80% dei volumi mercantili, e cioè il segmento

delle navi passeggeri, dove, nel 2021, è stato infatti perfezionato un solo ordine per unità con stazza lorda superiore a 10.000 tonnellate: un'unità con propulsione a LNG, assegnata al cantiere tedesco Meyer Werft dal gruppo nipponico NYK per il brand Asuka Cruises. Non si segnalano ordini nella fascia inferiore alle 10.000 tonnellate. Nonostante le difficoltà legate alla crisi pandemica, i cantieri navali Europei sono riusciti a proseguire al meglio l'attività produttiva, e questo si è tradotto nella consegna, nel 2021, di 18 navi con stazza superiore a 10.000 tons, di cui 8 consegnate dal Gruppo Fincantieri, che è riuscito a fare un lavoro eccezionale di revisione dei piani di produzione, di concerto con gli armatori, che ha evitato il rischio cancellazione ordini, mantenendo l'occupazione e l'operatività dei cantieri navali italiani dediti al Cruise.

Al 31 dicembre 2021 il portafoglio ordini (esclusi MOA) si è attestato quindi a 64 navi, di cui 22 con propulsione a LNG, comprese 5 unità con propulsione ibrida (batteria fuel cells), con consegne che si estendono fino al 2027. Da notare però che a dicembre 2019, prima dello scoppio della pandemia, il portafoglio ordini mondiali contava 98 navi.

Nonostante la diffusione della variante Omicron, a fine 2021 tutte le maggiori compagnie crocieristiche hanno trapiantato una piena ripresa dell'attività entro la seconda metà del 2022, con un aumento graduale del tasso di occupazione delle navi che dovrebbe tornare ai livelli storici entro inizio 2023, anno in cui il numero dei passeggeri trasportati dovrebbe eguagliare quello del 2019, ante pandemia.

Andando adesso ad analizzare la prima metà del 2022, ad inizio 2022 il conflitto in Ucraina ha introdotto purtroppo ulteriori incertezze, che per ora hanno concretamente portato alla sola cancellazione degli scali nei porti Ucraini e Russi. Nei primi sei mesi dell'anno, nel comparto delle navi da crociera, è stato comunque perfezionato un solo ordine per due unità con stazza lorda superiore a 10.000 tonnellate, assegnato a Chantiers de l'Atlantique da Ritz Carlton. Anche in questo caso, non si segnalano ordini nella fascia 10 000 tonnellate. A seguito delle 6 navi consegnate, di cui 2 da parte di Fincantieri, al 30 giugno 2022 il portafoglio ordini (esclusi MOA) si è quindi ulteriormente ridotto a 59 navi da crociera, di cui 24 con propulsione a LNG comprese 4 unità con propulsione ibrida (batteria fuel cells), con consegne che si estendono fino al 2027.

Al 1° luglio 2022 il 93% della flotta di navi da crociera risulta nuovamente operativa, e, anche a seguito di una progressiva riduzione dei vincoli operativi legati alla pandemia, tra

cui la cessazione della obbligatorietà del programma COVID 19 del CDC (US Centers for Disease Control and Prevent), e' possibile quindi al momento confermare la stima di ritorno alla piena occupazione entro inizio 2023. Da notare comunque come l'attività di controllo del CDC sia stata importante per uniformare le regole dei vari operatori rendendo le crociere una delle forme di turismo più controllate e sicure. Secondo fonti locali, anche il mercato crocieristico cinese starebbe mostrando segnali positivi.

MILITARE

In campo militare, nel 2021 sono stati perfezionati ordini per un valore di circa Euro 20,5 miliardi (69 unità). In termini di valore i programmi assegnati ai cantieri domestici pesano per circa il 60%, con 40 unità ordinate. Nel corso dell'ultimo biennio alcuni dei maggiori operatori Europei del settore hanno messo a punto una riorganizzazione societaria volta a separare più nettamente la componente militare dalle altre attività.

Tra i principali eventi geopolitici che hanno prodotto impatti sul settore naval, coinvolgendo in particolare la società francese Naval Group, possiamo citare il partenariato AUKUS, tra Australia, Gran Bretagna e Stati Uniti, annunciato a settembre 2021, e che si è tradotto nella cancellazione dell'ordine alla Francia da parte dell'Australia di 12 sottomarini convenzionali a favore di un sottomarino a propulsione nucleare realizzato in collaborazione con il Regno Unito e gli Stati Uniti. Questo evento conferma quanto la politica industriale nel settore difesa non possa prescindere dalla situazione geopolitica generale e dalle linee di politica estera del paese acquirente.

Nella prima metà del 2022 sono stati perfezionati ordini per un valore di circa Euro 8,5 miliardi (34 unità). In termini di valore i programmi assegnati ai cantieri domestici pesano per circa il 58%.

Nel 2021 la spesa in difesa dell'Europa (est ed ovest) si è attestata a 343 US\$Mld; le stime prima dello scoppio della crisi Ucraina vertevano per una crescita del budget della difesa Europeo del 2,1% nel 2022, seguita da una crescita pari a zero nel 2023.

Con la crisi Ucraina, lo scenario è cambiato sostanzialmente e nel 2022 il budget della difesa Europea è stimato raggiungere circa MLD di US\$, facendo un balzo dunque dell'11,3% rispetto al 2021, i numeri sono in divenire via via che i vari Paesi stanno approvando ufficialmente i nuovi stanziamenti¹. Resta ancora da valutare in che misura i

maggiori budget si tradurranno in effettivi investimenti addizionali. Per quanto riguarda le principali società cantieristica Europee operanti nel comparto militare, gli ultimi due anni sono stati caratterizzati da performance mediamente non eccellenti, conseguenti necessità di riorganizzazione con conseguenti politiche di rifocalizzazione produttiva e riorganizzazione delle BU.

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, con nuovi mezzi green.

Nel comparto dei traghetti, nella prima metà del 2022 non si registrano nuovi ordini per mezzi di lunghezza superiore a 150 metri sul mercato accessibile. Il portafoglio ordini

annovera 25 traghetti, di cui 18 «green»; i costruttori cinesi risultano ormai gli operatori di riferimento (16mezzi) a fronte di un divario di prezzo con i cantieri europei difficilmente colmabile senza porre rimedio, come spesso argomentato in questa sede, alle attività di concorrenza sleale asiatica.

OFFSHORE

Il segmento Offshore - *Oil & Gas Offshore* risulta di sempre minor interesse per i cantieri Europei, essendo lo stesso ormai passato sotto la quasi totale gestione Asiatica. Da notare inoltre come il segmento sia sostanzialmente fermo da diversi anni, vista la grande over supply accumulata, sia a livello di Rigs, che di Supply Vessels, nella metà dello scorso decennio. Leggermente più vitale, ma comunque sostanzialmente ridotto, il segmento delle FPSO.

Detto ciò, in termini prospettici, non possiamo non notare come l'esplosione del prezzo dell'energia verificatosi nei primi mesi del 2022 potrebbe cambiare le prospettive rendendo di nuovo attraenti per gli armatori dei business plan di nuove costruzioni in questo segmento, ma anche qualora fosse, la probabilità che tali eventuali nuovi ordini vadano ad un cantiere Europeo sarebbero molto ridotte.

Ben diverse le prospettive per il segmento Offshore Rinnovabili. Gli ambiziosi obiettivi dell'Unione Europea in tema di de-carbonizzazione stanno facendo emergere opportunità sempre maggiori: Bruxelles intende aumentare la capacità Europea eolica offshore a 300 GW entro il 2050, mentre 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).

Il comparto eolico offshore è in forte crescita. Si stima che i progetti di realizzazione di nuove offshore wind farm, caratterizzati da un diverso grado di avanzamento e credibilità, porteranno una espansione della capacità complessiva dagli attuali 40,7 GW ad oltre 244

GW nel 2030. Nel corso degli ultimi anni è maturata la richiesta di mezzi «specializzati» in funzione della 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.

Il portafoglio ordini ad oggi di SOV ammonta a 31 mezzi (stessa dimensione della flotta), tutti ordinati a partire dal 2020; 10 mezzi fanno capo a VARD. Il portafoglio ordini di unità dedicate all'installazione di turbine o fondazioni si attesta invece a 20 unità (compresi upgrade).

Il comparto è caratterizzato da un notevole fermento in termini di iniziative per lo sviluppo di nuovi progetti in grado di servire la crescita accelerata e la realizzazione di campi eolici sempre più grandi, distanti dalla costa e con turbine di maggiore potenza.

Le wind farm operative nel mondo ad oggi sono in grado di erogare una potenza nominale di ~53 GW, con la Cina che si colloca al primo posto con 23,7 GW, seguita dal Regno Unito (12,3 GW) e dalla Germania (7,6 GW). In totale, i progetti approvati (wind farm operative, in costruzione o in fase post-Financial Investment Decision) assicurano una capacità di 78 GW.

La crescita addizionale correlata alle iniziative note, con un diverso stato di avanzamento e credibilità, è stimata in 180 GW, ammontare che porterebbe il totale della potenza installata a livello mondiale a circa 258 GW entro il 2030 (CAGR ~ 14,6%). Di questa capacità, ~199 GW fa capo ad iniziative a credibilità medio alta. Le aree a maggior crescita sono la Cina, il Regno Unito, gli Stati Uniti, la Germania e l'Olanda.

YACHT

Secondo le stime iniziali di Confindustria Nautica, Il fatturato globale 2021 dell'industria italiana della nautica sfiora i 6 miliardi di euro, per una crescita del fatturato di circa il 23%. I dati definitivi 2021 saranno comunicati al Salone Nautico Internazionale di Genova, sembrano indicare un ritorno ai livelli massimi già raggiunti nel biennio 2007/2008. Si conferma poi la forte propensione all'export. L'Italia è leader mondiale del comparto Superyacht, con oltre il 50% degli ordini globali. A fine 2021 secondo Boat International risultano in costruzione 1024 yacht di oltre 24 metri (+25% rispetto a gennaio 2021 a

supporto di una ulteriore crescita del settore).

Per quanto concerne il business dei mega-yachts, nel 2021 si registrano 32 nuovi ordini di yachts con lunghezza superiore a 60 metri, di cui 10 sopra i 100m, a conferma di una generale ripresa anche di questo segmento di mercato: nonostante la pandemia il numero dei UHNWI continua infatti ad aumentare, così come la loro ricchezza individuale. Nella classifica dei principali costruttori di mezzi superiori a 24 figurano nelle prime 15 posizioni ben 7 operatori italiani. Nel 2021 si registrano 21 consegne di Mega-yacht con un portafoglio ordini che si attesta a fine 2021 a 118 mezzi.

A meta 2022, nel comparto Mega Yacht, la flotta è cresciuta costantemente dai 859 mezzi del 1986 ai 5.396 del 2021 (oltre 6 volte). In media, dal 2014, le consegne si attestano a 152 unità. Per quanto riguarda l'ultimo anno (fine 2021) l'espansione del portafoglio rispetto all'anno precedente è stata generalizzata avendo interessato tutte le fasce dimensionali, con tassi più elevati per i mezzi di minore dimensione.

CAPITOLO 2

MISSION, STRATEGIA, ORGANIZZAZIONE, ARCHITETTURA PARTECIPAZIONI ASSONAVE

Dal momento che la presente Relazione è quella conclusiva a fronte di un periodo di due mandati triennali, in cui, dal 2016 ad oggi, hanno operato un nuovo Presidente, un rinnovato Consiglio Generale, ed un Nuovo Direttore, riteniamo opportuno riepilogare ai nostri soci la Mission che ci siamo dati, e la Strategia adottata dalla Associazione, nonché ripercorrere gli elementi salienti dell'approccio organizzativo, dell'architettura delle alleanze e delle partecipazioni, delle tematiche trattate e dei risultati raggiunti in questi due mandati a vantaggio dei propri soci.

MISSION E STRATEGIA ASSONAVE

Poco dopo il proprio insediamento, nel 2016, la nuova struttura direttiva dell'Associazione ha lanciato un nuovo piano strategico prodromico ai piani d'azione degli ultimi 6 anni. La Mission dell'Associazione è diventata quella di "sostenere la competitività dei cantieri e dei fornitori navalmecanici nazionali tramite attività di supporto alle attività dei soci e di rappresentanza di interessi di settore". In particolare:

1. ATTIVITA' DI SUPPORTO ALLE ATTIVITA' DEI SOCI. Assonave svolge per i propri Associati alcune attività dirette di supporto tra cui:
 - i. Ottimizzazione della fruibilità informativa per i propri soci, tramite la circolazione filtrata, in tempo reale, dei più rilevanti contenuti informativi di settore, erogate da Assonave o dalle Associazioni o dai tavoli di lavoro di cui Assonave fa parte, e di cui si parlerà in seguito.
 - ii. Organizzazione di riunioni dei Soci, in cui gli stessi, oltre ad essere informati degli sviluppi delle attività dell'Associazione e del settore, hanno la possibilità di ottimizzare il proprio networking.
 - iii. Organizzazione di convegni e attività di formazione per i soci.

- iv. Promozione di accordi tra soci, rendendo più semplice, efficiente e sinergica l'interazione tra gli stessi.
- v. Le attività di cui sopra verranno rese maggiormente fruibili per i soci Assonave tramite il prossimo lancio di un sito Internet dedicato.

B) RAPPRESENTANZA DI INTERESSI DI SETTORE

Per rappresentanza di interessi di settore intendiamo quelle attività volte ad influenzare la definizione delle politiche e degli strumenti normativi a livello nazionale e comunitario.

Le Istituzioni italiane, e soprattutto quelle Europee, hanno maggiore disponibilità ad ascoltare le istanze di un'intera Associazione, poiché rappresentativa di un interesse più vasto, rispetto a quelle di una singola azienda, seppur leader. Assonave rappresenta pertanto uno strumento utile ed efficace per i propri soci al fine di acquisire maggior peso e rilevanza, nel momento in cui si trovano a dover fare qualsiasi tipo di richiesta all'universo Istituzionale, o alla tecnocrazia ministeriale.

Tramite Assonave è pertanto possibile aumentare la capacità di impatto del settore navalmeccanico, e questo accadrebbe anche maggiormente se, come richiesto più volte da Assonave, si riuscisse a procedere ad un'aggregazione di tutte le Associazioni che insistono attualmente nell'area della "industria marittima", onde aver più forza, oltretutto, per stimolare un'analogha concentrazione, a livello istituzionale, che porti idealmente alla creazione di un "Ministero del Mare".

Assonave svolge una attività di rappresentanza di interessi a 360 gradi, secondo le direttive del proprio Consiglio Generale, onde incidere sulla politica industriale di settore (sia civile che militare) a livello italiano ed europeo, sullo sviluppo delle nuove normative tecniche e regolamentari, e sulla creazione di nuovi strumenti di finanza agevolata, sia con riguardo alla Ricerca e Innovazione, che alla creazione di nuove infrastrutture, formazione del personale etc. Ognuna di queste macro-aree viene implementata attraverso un grande numero di tavoli di lavoro a livello Italiano ed Europeo, che idealmente dovrebbero essere presidiati tutti da personale diretto dell'Associazione, ma che, a causa risorse estremamente ridotte assegnate all'Associazione negli ultimi anni, sono state gestite anche con il supporto di personale dei propri soci, in particolare di Fincantieri.

ORGANIZZAZIONE E ARCHITETTURA DELLE PARTECIPAZIONI

Assonave partecipa alle seguenti Associazioni o Comitati Nazionali o Internazionali:

a) Confindustria

Assonave è da sempre un'associazione settoriale di Confindustria, ed in quanto tale partecipa alla formazione delle posizioni di Confindustria attraverso le riunioni dei Direttori, che si svolgono mediamente una decina di volte all'anno, di cui un paio residenziali, la partecipazione a gruppi di lavoro ad hoc, l'interazione su temi specifici con la tecnostuttura di Confindustria, l'organizzazione di eventi ad hoc, come l'evento "Progetto Mare" di cui si parlerà in seguito, nonché tramite la partecipazione alle Assemblee di Confindustria. Assonave funge anche da mezzo di diffusione presso i propri soci delle posizioni espresse da Confindustria, delle attività del Centro Studi Confindustria, nonché da collettore e distributore di materiale formativo per gli stessi, favorendo in taluni casi anche la partecipazione a corsi di formazione specifici.

b) Federazione del Mare

Oltre a far parte di Confindustria, Assonave è infatti membro fondatore della Federazione del Mare, il cluster marittimo italiano che rappresenta gli interessi dell'Economia del mare: le attività marittime annualmente producono beni e servizi per un valore di 34 miliardi di Euro (2% del PIL) ed acquistano presso le altre branche dell'economia forniture per 20 miliardi di Euro, fornendo occupazione a circa 530 mila persone.

Costituita nel maggio 1994, la Federazione del Sistema Marittimo Italiano (in breve Federazione del mare) ha come altri soci principali l'ACCADEMIA ITALIANA DELLA MARINA MERCANTILE (formazione), AIDIM (diritto marittimo), ANCIP (lavoro portuale), ANIA (assicurazione), ASSOPORTI (amministrazione portuale), ASSORIMORCHIATORI (rimorchio portuale), CETENA (ricerca navale), COLLEGIO CAPITANI (stato maggiore marittimo), CONFINDUSTRIA NAUTICA (nautica da diporto), CONFITARMA (navigazione mercantile), FEDERAGENTI (agenzia e intermediazione marittime), FEDEPILOTI (pilotaggio), FEDERPESCA

(navigazione peschereccia), FEDESPEDI (trasporti internazionali), INAIL/exIPSEMA (previdenza marittima) e RINA (certificazione e classificazione).

Assonave e Fincantieri sono stati tra i fondatori della Federazione del Mare, avendone ricoperto per 14 anni (1997-2014), con il Cav. C. Antonini, la Presidenza. In tale periodo si è affermata l'utilità del cluster marittimo, quale elemento trainante dello sviluppo economico e sociale, non solo nelle tante città costiere, ma in tutto il Paese. Oggi la Federazione del Mare si pone come obiettivo la rappresentanza unitaria al mondo marittimo del Paese, per consentirne l'apprezzamento come fattore di sviluppo ed affermarne la comunanza di valori, di cultura e di interessi, che scaturisce anche dal costante confronto con l'esperienza internazionale. In tale contesto Assonave partecipa al Board della Federazione del Mare e rappresenta, insieme a Confitarma, una delle Associazioni che hanno la leadership di pensiero del cluster marittimo. Assonave esprime anche la Vicepresidenza della Federazione del Mare.

c) Cluster Big

Assonave fa parte del Cluster Tecnologico Nazionale Blue Italian Growth (CTN-BIG) che riunisce, da un lato, Università ed Enti Pubblici di Ricerca che si occupano di mare e, dall'altro, un fronte industriale che comprende diversi player di primo piano nazionali e internazionali, PMI e aggregazioni territoriali.

Attraverso il rafforzamento del coordinamento tra gli attori che operano nel campo dell'economia del mare ed in particolare nel segmento Blue Italian Growth, il CNT-BIG si pone i seguenti obiettivi: elaborare un'agenda strategica e produrre roadmap tecnologiche; identificare necessità di infrastrutturazione e di investimento in formazione e capitale umano; mobilitare l'industria e il sistema della ricerca e della formazione; sviluppare investimenti pubblico-privati in ricerca; promuovere l'accesso ai finanziamenti europei; promuovere la condivisione di conoscenze tra sistema pubblico e industria, e verso la società civile.

Il lavoro del CTN BIG si concentra soprattutto sulla disseminazione attraverso l'aperto coinvolgimento di tutti gli stakeholders, la diffusione attraverso convegni ed eventi di approfondimento, divulgazione verso il largo pubblico delle attività del Cluster e del valore dell'economia del mare, in modo da favorire la coscienza pubblica di tutti gli aspetti del

mare. Assonave, oltre ad influenzare i contenuti del Cluster, di concerto con alcuni dei suoi soci principali, è anche attiva nel portare all'attenzione dei propri soci le iniziative del Cluster, promuovendone la più ampia partecipazione ai workshop ed eventi.

d) ENMC

La Federazione del Mare è parte del European Network of Maritime Clusters (ENMC). ENMC è un'Associazione Europea, con sede a Bruxelles, la cui missione è quella di stabilire un quadro efficiente per la cooperazione settoriale marittima e favorire la cooperazione tra tutte le associazioni nazionali dei cluster marittimi.

Dal Ottobre 2017 Assonave rappresenta l'ITALIA esrimendo la Vice-Presidenza presso il Presidium ENMC.

ENMC si riunisce in media due volte all'anno e svolge le seguenti attività:

- Condividere informazioni e best practices tra i membri
- Assicurare raccolta, consistenza e omogeneità dei dati economici marittimi
- Informare i decisori europei sulle opportunità generabili dal cluster marittimo
- Definire policy papers e condividere opportunità di finanziamento
- Organizzare incontri con i vertici UE

e) Sea Europe

Assonave è membro ed uno dei maggiori contributori di Sea Europe (The European Ships & Maritime Equipment Association), che rappresenta gli interessi delle associazioni e delle imprese navalmeccaniche e della supply chain navale Europea nei confronti delle istituzioni continentali e internazionali: in sintesi, la voce delle industrie marittime della tecnologia civile e navale in Europa. In particolare, Sea Europe rappresenta quasi il 100% dell'industria navalmeccanica Europea presente in 16 nazioni, dai cantieri di nuova costruzione e di riparazione di navi commerciali, militare ed offshore all'intera filiera di produttori di apparecchiature marittime. Sea Europe è l'Associazione in connessione con la quale si svolgono la grande maggioranza delle attività di Assonave.

Assonave dal 2017 ad oggi ha contribuito alla produzione da parte di Sea Europe di 38 Position papers su temi che vanno dalla Strategia Industriale in generale o per segmenti

specifici della navalmeccanica, alle problematiche di trade, alla finanza agevolata, alla Ricerca ed Innovazione, all'evoluzione dei regolamenti marittimi, allo sviluppo e formazione delle risorse umane di settore. Dal momento che i contenuti di tali position papers influenzano sostanzialmente lo sviluppo delle Policy Europee sulla tematica in questione, risulta fondamentale presidiarne attentamente i contenuti, e spingerli il più possibile verso un allineamento con le esigenze dei soci, prima di portarli all'interno dei Gruppi di lavoro di Sea Europe (o degli altri consessi a cui Assonave partecipa).

I gruppi di lavoro di Sea Europe sono i seguenti: Board, Comitato dei Direttori, ed i gruppi tematici ad hoc quali:

1. Market Monitoring and Trade (SEA MM&T): monitora e informa sugli sviluppi economici e politici relativi ai cantieri navali e alle industrie del settore marittimo, fungendo altresì da interfaccia con le istituzioni europee su questi temi. Il WG discute anche le tendenze della domanda e dell'offerta, i fattori di costo, gli accordi commerciali con i paesi terzi e la capacità produttiva globale sulla base di dati statistici pubblicati trimestralmente in un SEA Europe Market Monitoring Report.
2. Market Forecast (SEA MF): effettua previsioni di mercato ed elabora analisi su questioni tecniche, come i requisiti di nuove costruzioni, il coefficiente CGT e le capacità di costruzione navale, con l'obiettivo di fornire la migliore guida possibile per la pianificazione a lungo termine. Il WG collabora con l'OCSE e sostiene le consulenze di Clarkson e IHS Fairplay.
3. SEA Intellectual Property Rights (SEA IPR): monitora, analizza e presenta la linea dell'industria navalmeccanica europea su tutte le questioni politiche, normative e commerciali relative alla protezione e alla promozione della proprietà intellettuale delle costruzioni navali e delle attrezzature marittime e condivide le migliori pratiche tra le aziende associate.
4. SEA Classification (SEA Class): lavora per un processo di classificazione più efficiente a vantaggio dei cantieri navali europei e dei produttori di attrezzature marittime, garantendo al contempo i più alti livelli di sicurezza per il settore marittimo. Mira inoltre ad ottenere costi inferiori e tempi più brevi per i certificati di classificazione e per eliminare gli eccessivi oneri amministrativi della classificazione.

5. SEA Human Capital (SEA HC): lavora per garantire che il settore abbia accesso e mantenga il capitale umano necessario. Il WG compila inoltre dati e statistiche relative al capitale umano, collaborando con le organizzazioni internazionali rilevanti, in primis l'OIL.
6. SEA Finance: monitora gli sviluppi del mercato finanziario e fornisce competenze per esplorare la possibilità di istituire strumenti a livello europeo per aumentare il volume dei finanziamenti di cui possono usufruire i cantieri navali europei e i produttori di attrezzature marittime. Lavora per l'identificazione di nuovi strumenti finanziari a vantaggio dell'industria marittima e per la rimozione delle barriere all'ingresso per gli investitori istituzionali.
7. SEA Research, Development and Innovation (SEA RDI): sostiene attivamente il lavoro della piattaforma tecnologica WATERBORNE così come lo sviluppo di un PPP contrattuale nel contesto di Horizon, 2020, chiamato "Vessels for the Future". Partecipa inoltre a progetti europei come partner del consorzio o come coordinatore per sostenere azioni lanciate dalla Commissione europea.
8. SEA Naval è un gruppo di lavoro speciale, composto dai rappresentanti dei più importanti cantieri Militari Europei, a cui si aggiungono rappresentanti delle Associazioni. Ha l'obiettivo di rappresentare gli interessi degli integratori dei cantieri navali europei e fornisce un forum per l'industria navale europea per discutere questioni di interesse comune per il settore navale, in particolare la definizione di una posizione comune verso i programmi del Fondo Europeo di difesa. Il gruppo supporta le istituzioni europee con competenze quando necessario e organizza la partecipazione congiunta a progetti finanziati dalla UE. L'obiettivo di SEA Naval è quello di fornire all'UE e ai suoi Stati membri le competenze, la tecnologia e le capacità necessarie per garantire la loro libertà d'azione.
9. Ship Maintenance, Repair and Conversion (SMRC) è un gruppo di lavoro autonomo di SEA Europe, che ha l'obiettivo di rappresentare gli interessi dell'industria europea di manutenzione, riparazione e conversione di navi, migliorarne la competitività e garantire condizioni di concorrenza solide ed eque.

f) Piattaforma Waterborne

Uno degli obiettivi chiave di Assonave è quello di influenzare l'identificazione delle priorità di R&I affrontate dal Programma Quadro della Commissione Europea Horizon Europe.

A tal fine, al livello Italiano Assonave partecipa alle attività dei gruppi di lavoro di Confindustria sui Cluster di interesse del Pillar 2 "Global Challenges and European Industrial Competitiveness" di Horizon Europe (in particolare il Cluster 5 relativo a "Climate, energy and mobility"). Assonave esprime inoltre un rappresentante all'interno dello shadow expert group nazionale, a supporto del Delegato Nazionale prof. Francesco Basile.

A livello Europeo, insieme a Sea Europe, Assonave partecipa a diversi gruppi settoriali volti a definire le strategie e le priorità della R&I Europea, onde influenzare gli output delle associazioni/piattaforme tecnologiche che vengono Consultate dalla Commissione Europea prima di definire le proprie policies. Assonave partecipa inoltre alle cd. Public Consultations, ossia a processi consultivi diretti organizzati dalla Commissione. Le posizioni di Assonave, una volta pre-concordate con i propri soci, vengono pertanto negoziate ed integrate nei documenti, nelle posizioni formali, e nelle consultazioni pubbliche della Commissione, anche tramite attività di advocacy e rappresentanza di interessi svolte insieme a SEA EUROPE, verso le istituzioni.

Ad integrazione di quanto sopra, Assonave affronta anche il tema della disciplina e della protezione dei diritti di proprietà intellettuale dei progetti di ricerca e delle eventuali limitazioni da imporre, al di fuori dell'ambito europeo, alla distribuzione dei risultati, al fine di preservare la competitività del settore industriale Europeo.

In particolare, Assonave ha avuto un ruolo decisivo nella creazione della Piattaforma Tecnologica WATERBORNE, l'associazione Europea responsabile di definire e promuovere le priorità R&I per il settore marittimo e del inland navigation nei confronti della Commissione Europea, e che comprende tutti gli stakeholder della filiera: università, centri di ricerca, costruttori navali, produttori di equipment, registri navali, armatori, porti.

Waterborne è l'unica piattaforma tecnologica industriale riconosciuta dalla Commissione e dalle istituzioni UE per dialogare con gli stakeholders dell'industria marittima sul tema R&I, programma Horizon 2020, ed il programma Horizon Europe.

Assonave è attualmente socia di Waterborne, e, oltre a partecipare proattivamente ai gruppi di lavoro, esprime, tramite il proprio socio Cetena, un rappresentante nel board

dell'Associazione. Assonave ha contribuito sostanzialmente alla definizione dell'agenda strategica per la ricerca e l'innovazione del settore marittimo (SRIA), costruita sulla base di una Roadmap Comune tra Assonave e Gican (la associazione navalmeccanica Francese). Più in dettaglio, il 27/9/2017 al vertice di Lione tra i capi dei governi italiano e francese, ASSONAVE e GICAN hanno ricevuto il mandato dai vertici politici dei due paesi di costruire una Roadmap comune in campo R&I nel settore della costruzione navale, così come riportato a pag. 12 della dichiarazione congiunta. Nei mesi successivi sono state fatte diverse riunioni ed è stata definita una visione comune tradotta in una roadmap articolata su 5 Vision: NAVI VERDI; NAVI INTELLIGENTI; NAVI AUTONOME; SMART OFFSHORE INFRASTRUCTURES; SMART YARDS. Tale Roadmap è stata presentata per la prima volta ad Euronaval 2018 e poi inviata ai committenti.

g) PPP Zero Emission Waterborne Transport

Assonave, insieme al Member State Italia, ha avuto un ruolo chiave nella assegnazione alla navalmeccanica, per la prima volta nella sua storia, di una partnership con la Commissione Europea, la PPP "Zero Emission_Waterborne_Transport" (ZEWT), con un budget di oltre 500M€ di contributi a fondo perduto, a cui si aggiungono circa 300 milioni di Euro circa di ulteriori contributi a fondo perduto, dedicati alle attività di Waterborne esterne al perimetro della PPP. ZEWT è una partnership stipulata tra la Commissione Europea e Waterborne per supportare lo sviluppo di nuove tecnologie per la decarbonizzazione del trasporto tramite vie d'acqua. È quindi uno strumento attuativo delle strategie della Commissione e delle priorità settoriali industriali. Assonave, anche per il tramite dei suoi associati, partecipa proattivamente a tutti i gruppi di lavoro di ZEWT e siede nel Governing Board della partnership, insieme a Fincantieri. Il Board è composto da rappresentanti industriali e rappresentanti delle varie Direzioni Generali della Commissione Europea. La responsabilità di validare l'agenda strategica della Partnership e le call di implementazione delle attività ricadono sul Board.

L'attività svolta in ZEWT ha permesso di orientare i topic delle call del Work Programme 2021-22 (per un totale di 140M€) verso temi di interesse della navalmeccanica italiana garantendo quindi importanti opportunità per la filiera nazionale. Analoga attività si sta

svolgendo in questo periodo sia per il Work Programme 2023-24 (importo analogo) che per la parte finale della programmazione WP 2025-27.

h) ESSE

Assonave è stata inoltre chiamata a partecipare in qualità di esperto all'Assemblea Plenaria dell' European Sustainable Shipping Forum (ESSF) ed ai relativi tavoli di lavoro su "Sustainable Alternative Power for Shipping" e "Ship Energy Efficiency". Il gruppo è consultivo e serve per orientare la Commissione Europea, in particolare DG MOVE, verso politiche attuative fattibili per la decarbonizzazione del settore marittimo.

i) WP6 Ocse

Il Working Party on Shipbuilding (WP6) è un Gruppo di lavoro OCSE istituito nel 1966 per promuovere "condizioni di concorrenza eque" nella cantieristica navale mondiale. Il WP6 incoraggia inoltre la trasparenza nella raccolta e nell'analisi dei dati di settore ed ha l'obiettivo di espandere il dialogo politico anche con le economie non OCSE che hanno importanti industrie cantieristiche (Cina). Al WP6 partecipano la Commissione Europea (in rappresentanza dell'Unione Europea) e le delegazioni nazionali dei Paesi Membri. L'Italia è rappresentata dal Ministero delle Infrastrutture e Trasporti e da ASSONAVE. I membri dell'OCSE partecipanti sono: Danimarca, Finlandia, Germania, Italia, Giappone, Corea, Paesi Bassi, Norvegia, Polonia, Portogallo, Svezia e Turchia, Croazia, Romania, con la Federazione russa che partecipa in qualità di osservatore. In quanto associazione di categoria, SEA Europe partecipa come osservatore avendo facoltà di intervenire, ma non di voto, e lo stesso avviene per le Associazioni di Corea e Giappone.

Il WP6 si riunisce 2 volte all' anno, ma diverse attività sono richieste in preparazione di tali riunioni, che il MIMS talvolta delega ad Assonave. Il WP6 è l'unico organismo internazionale in grado di influenzare e guidare le politiche di governo nel nostro settore, anche identificando e, ove possibile, eliminando i fattori di distorsione del mercato della cantieristica. Per quanto il consesso abbia i suoi chiari limiti, dovuti ad un meccanismo decisionale previsto all'unanimità, la partecipazione al WP6 rimane l'unico strumento

disponibile con cui discutere, a livello governativo, con i paesi dove risiedono i nostri concorrenti asiatici.

Il WP6, più in particolare, nel promuovere la trasparenza nelle misure di sostegno pubblico alla cantieristica navale, rende disponibili a tutti i governi dati statistici e analisi economiche sul settore, quali indagini periodiche su tutte le tipologie di aiuti che i Paesi danno alla cantieristica navale e organizza sessioni di domande e risposte tra delegazioni su rispettivi regimi di aiuto. Su impulso di SEA Europe e ASSONAVE, nel 2021 il WP6 ha pubblicato un report sulle politiche distorsive e strategie della Cina nella navalmeccanica (il primo report mai adottato da un'organizzazione intergovernativa).

Negli ultimi anni (2016-2021), i lavori dell'OCSE si sono incentrati sulla possibile adozione di una disciplina internazionale giuridicamente vincolante per stabilire condizioni di concorrenza eque nel mercato della cantieristica navale. Nonostante gli sforzi attuati dall'Europa, e l'assiduo coinvolgimento di ASSONAVE, non è stato tuttavia possibile raggiungere un accordo a causa dell'opposizione da parte della Corea del Sud.

Anche per tale motivo nel 2020-21 ASSONAVE ha proposto di riorientare i lavori verso iniziative di maggiore e più concreto interesse per il settore. Tra queste figura l'avvio di un progetto OCSE volto al monitoraggio dei costi di produzione e dei prezzi delle navi (attualmente in fase di discussione). Come si evince dalle minute dell'ultima riunione del 2021 (sessione riservata ai soli Stati Membri), l'Italia – rappresentata da ASSONAVE, di concerto con la posizione espressa da SEA Europe - ha tuttavia evidenziato una serie di forti criticità, ponendo sul tavolo proposte concrete volte alla definizione di un adeguato sistema monitoraggio dei costi e dei prezzi che non può che prescindere dal coinvolgimento di esperti di settore.

In particolare, si segnalano i seguenti risultati ottenuti dal WP6 tra 2021 e inizio 2022:

- A) Declassificazioni e pubblicazioni di diverse relazioni, tra cui:
1. State-owned enterprises in the shipbuilding sector | OECD Science, Technology and Industry Policy Papers
 2. Report on China's shipbuilding industry and policies affecting it | OECD Science, Technology and Industry Policy Papers
 3. Report on China's shipbuilding industry and policies affecting it | OECD Science, Technology and Industry Policy Papers

4. PEER REVIEW OF THE TURKISH SHIPBUILDING INDUSTRY | OECD

B) Il WP6 ha portato avanti il suo programma di lavoro per il 2021-22, registrando progressi in tutte le voci di propria competenza, tra cui: equipaggiamento e forniture navali e relative sfide, nuove valutazioni sulle capacità di costruzione navale, nonché l'evoluzione della domanda, dell'offerta, dei prezzi e dei costi. Il WP6 ha anche continuato a mantenere l'intesa settoriale sul Sector Understanding on Export Credits for Ships (SSU).

C) Alla riunione del WP6 del 20-21 aprile 2022, il WP6 ha approvato la declassificazione dell'ultima versione del Rapporto sugli sviluppi della domanda, dell'offerta, dei prezzi e dei costi, nonché l'edizione 2022 del Rapporto sulla politica navalmecanica e gli sviluppi del mercato in determinate economie, che saranno pubblicati nelle prossime settimane.

D) Alla riunione del WP6 del 20-21 aprile 2022, il WP6 ha concordato le nuove procedure per il suo Inventario delle misure di sostegno e il Peer review exercise. Questi due punti saranno inclusi nell'elenco dei punti prioritari nel programma di lavoro del WP6 2023-24.

I) JECKU

Assonave partecipa alle riunioni di JECKU, acronimo che raccoglie le regioni leader dell'industria navalmecanica mondiale, ossia Giappone, Europa, Cina, Corea del Sud e USA. Il JECKU è l'unico consesso che mette attorno allo stesso tavolo tutti i rappresentanti industriali ed Associativi del mondo, a due livelli:

1. EPM a cui partecipano i manager, per preparare l'agenda del successivo
2. TEM, a cui partecipano i vertici dei più importanti cantieri mondiali, e delle più importanti Associazioni.

Tali incontri rappresentano un'importante opportunità per Assonave per scambiare, con i propri omologhi internazionali, informazioni e punti di vista sugli sviluppi economici globali,

sulla situazione della domanda e dell'offerta, così come sugli sviluppi tecnologici e normativi volti al miglioramento della performance ambientale delle navi.

CAPITOLO 3

SINTESI ATTIVITA' E RISULTATI ASSONAVE

Negli ultimi anni di attività Assonave, ha avuto un ruolo attivo nell'ottenimento dei seguenti risultati e nello svolgimento delle seguenti attività di interesse del settore navalmecanico Italiano ed Europeo.

A) Policy Papers Sea Europe

Come accennato precedentemente, Assonave svolge un ruolo chiave nella definizione dei contenuti delle strategie di settore e delle policy che il settore navalmecanico Italiano ed Europeo propongono agli interlocutori istituzionali, e rappresenta pertanto uno strumento utile per i propri soci, per far sì che le strategie di settore e le policy siano costruite sulla base dei desiderata e di interessi aziendali, come avvenuto puntualmente negli ultimi anni, in particolare nei sotto riportati 38 Policy Paper, elaborati insieme a Sea Europe. Tali policy papers, pubblicati nel sito di Sea Europe, sono stati utilizzati per sostenere gli interessi dell'industria navalmecanica Europea con tutte le Istituzioni Europee e nazionali interessate, e sono sottoelencati per argomento. In particolare:

- GENERAL
 1. SEA Europe Position Paper on the EU's new Industrial Strategy and SME Strategy 12.05.2020
- LEADERSHIP
 2. LeaderSHIP 2030 – 08.11.2019
- TRADE & FINANCE
 3. State Aid GBER revision_SEA Europe-response- – 06.12.2021
 4. SEA Europe comments on Taxonomy Platform Draft Report – 27.09.2021
 5. Tailpipe approach-Taxonomy and State-aid rules – 17.08.2021
 6. SEA Europe response to CEEAG consultation – 16.07.2021
 7. Foreign-subsidies SEA Europe position paper – 07.07.2021
 8. SEA Europe Open letter to the European Commission – 29.04.2021
 9. EU Offshore Renewables Strategy – 22.04.2021

10. SEA Europe response to White Paper on Foreign Subsidies – 03.02.2021
 11. SEA Europe Position Paper on EU Taxonomy and Delegated Acts – 18.12.2020
 12. SEA Europe position on EU Competition rules and European Green Deal – 20.11.2020
 13. SEA Europe response to EU Trade Policy Review– 15.11.2020
 14. SEA Europe response to Offshore Renewable Strategy – 21.09.2020
 15. SEA Europe response to EU Sustainable Finance consultation – 15.07.2020
 16. BREXIT SEA Europe Trade Negotiating Priorities – 10.03.2020
 17. SEA Europe Position Paper on the Reform of the WTO Rules – 18.04.2019
 18. SEA Europe Position Paper on WTO Reform – 01.04.2019
 19. SEA Europe Position on the Draft EU-US Trade Negotiating Mandate – 28.02.2019
 20. SEA Europe Position Paper on CEF Renewal – 02.10.2018
 21. SEA Europe Position Paper-Proposal for a Regulation Establishing a Framework for Screening FDI into the EU– 03.09.2018
 22. Export Credit IWG SEA Europe position paper – 31.03.2018
 23. Global Shipbuilding Agreement - SEA Europe Position Paper – 06.02.2018
 24. European Maritime Technology Industry and Trade in services – 01.06.2017
 25. OECD Instrument Review incl. possible relaunch of negotiations of a global shipbuilding agreement – 01.04.2017
 26. SEA Europe views on the CGT calculation system revision – 30.03.2017
 27. Public consultation on the EU-Korea FTA implementation – 01.03.2017
 28. SEA Europe Position Paper on EU-China-Investment-Agreement – 02.03.2015
- REGULATORY AFFAIRS
29. Fit for 55: inclusion of shipping in EU ETS – Use of revenues – 01.03.2022
 30. Fit for 55: Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) – 02.12.2021
 31. Fit for 55: FuelEU Maritime_– 30/11/2021

32. SEA Europe Position Paper on the EU IP Plan Making the most of the EU's innovative potential. An intellectual property action plan to support the EU's recovery and resilience – 19.02.2021
 33. SEA Europe Green Deal Position Paper – 06.05.2020
 34. SEA Europe's Statement on the Importance of the Unitary Patent System – 16.04.2020
 35. SEA Europe Position Paper Automated and Connected Ships Shipping – 14.06.2019
 36. SEA Europe's position paper on the EC's New Package for the Protection of IPR – 07.02.2018
- HUMAN CAPITAL
 37. Joint_Statement: A Future European Maritime Technology Industrial Policy – 25.05.2021
 38. European Employers Network's Statement: Reducing labour shortages by improving skills_matching – 12.09.2021

Molti dei suddetti policy papers sono stati presentati a più livelli, talvolta anche tramite eventi organizzati a Bruxelles da Sea Europe, i più rilevanti dei quali sono state le Sea Europe "Maritime Technology Conferences", che hanno visto la partecipazione di diversi funzionari della Commissione Europea, che hanno potuto approfondire le dinamiche ed i rischi legati al nostro settore, precedentemente meno noti a molti decisori chiave a Bruxelles.

B) Attività volte al rafforzamento della visibilità del settore navalmecanico a livello nazionale ed europeo

Assonave ha introdotto diverse azioni volte a rafforzare la visibilità del settore navalmecanico a livello nazionale ed europeo nei confronti dei principali stakeholders istituzionali.

Tra le iniziative di maggior rilievo dell'ultimo triennio, si segnala che, a seguito della pubblicazione di LeaderSHIP 2030, alcuni dei contenuti di tale documento, e dei

documenti di policy derivati da tale documento, sono stati presi in carico dalla Commissione Europea, in diversi documenti, quali:

1. la Nuova strategia di politica industriale UE, adottata il 10 marzo 2020;
2. la EU "blue economy report" 2020, adottato giugno 2020;
3. la nuova Strategia UE sulla mobilità sostenibile e intelligente.

Di rilievo il fatto che, a seguito dei contenuti discussi con le varie DG, DG GROW, DG RTD e DG TRADE hanno specificamente menzionato il settore navalmecanico tra quelli strategici in Europa. Tale assunzione apre la strada per l'elaborazione di una strategia industriale europea: Sea Europe, con il Supporto di Assonave, ha realizzato diverse attività di rappresentanza di interessi in tal senso, che hanno portato il Parlamento Europeo ed il Comitato Economico e Sociale europeo (CESE) a richiedere alla Commissione Europea la redazione di nuova ambiziosa strategia di politica industriale per la navalmecanica.

C) Finanza Agevolata

Nell'ultimo triennio, uno dei temi maggiormente presidiati da Assonave è stato quello della finanza agevolata. Assonave ha mappato per i propri soci il mondo dei finanziamenti a credito agevolato o a fondo perduto, a partire da quelli Europei, identificando quanto potenzialmente aggredibile dai Soci Assonave e come aggredirlo, ed ha organizzato corsi di formazione, ed un progetto pilota (chiamato Hermes) volto ad ottimizzare le modalità di partecipazione ad una call, da parte di un nostro socio, con il supporto di una primaria società di consulenza. I risultati del progetto Hermes ed i relativi learning sono stati distribuiti a tutti i soci. Da questa esperienza sono seguiti corsi di formazione per i soci, l'ultimo dei quali tenuto insieme al Rina, con alti indici di soddisfazione da parte dei soci.

Il risultato di tale focus di Assonave sulla finanza agevolata è stato il lavoro svolto prodromico alla assegnazione della PPP ZEWT, di cui si parlerà in seguito, a cui si aggiunge l'ottenimento di altri 230 milioni di contributi a fondo perduto dedicati ad altri temi nel perimetro della piattaforma Waterborne. Questo è stato però solo il culmine di un lavoro iniziato nel 2016 con la partecipazione, di concerto con Sea Europe, ai gruppi di lavoro e di esperti che hanno influenzato la redazione da parte della Commissione della nuova Programmazione Economica 2021-2027 e con la rivitalizzazione del gruppo di lavoro "SEA Finance" di Sea Europe, con cui è stato possibile, tra l'altro, influenzare positivamente

anche la modifica delle Linee Guida dell'Autorità Bancaria Europea sull'attenuazione del rischio di credito a favore della navalmeccanica. Sea Finance, ha inoltre contribuito anche ad indirizzare le discussioni sulle regole per l'Export Credit e alla attivazione di nuovi strumenti finanziari e di investimento finalmente disponibili anche per il nostro settore (ad esempio all'interno di BlueINVEST e dell'Innovation Fund, su cui bisogna ancora sciogliere però alcuni vincoli che limitano la partecipazione della navalmeccanica).

D) Segmento militare

Nell'ultimo triennio, la spinta sugli investimenti in campo militare ha rappresentato una importante opportunità per il nostro comparto e il presidio delle attività europee nel settore della Difesa è stata una priorità per Assonave. In particolare, con l'avvio del Fondo Europeo per la Difesa, con bdg di 8 Miliardi di grants, e ampiezza 2021-2027, è diventato ancora più utile il presidio Europeo dell'area militare, ed è proprio per questo che all'interno di SEA Europe, il presidio ed il corretto indirizzo delle attività del gruppo di lavoro Sea Naval si è dimostrato ancor più necessario. A tal proposito, è da notare che la rivitalizzazione di tale gruppo all'interno di Sea Europe, sostenuta a suo tempo da Assonave, ed il controllo delle attività dello stesso, sono state recentemente ottimizzate con l'acquisizione per Fincantieri della posizione di Chairman di Sea Naval, nella persona del Direttore dell'ufficio di Bruxelles, risultando così ancor di più un interlocutore riconosciuto ed efficace per la Commissione Europea, ed in particolare per la DG DEFIS. Assonave, con SEA Europe, ha anche contribuito alla rivitalizzazione di un Comitato Navale in ASD, l'Associazione Europea delle Industrie della Difesa, onde porre in essere tutte le attività necessarie alla massimizzazione del ruolo della componente navale nel programma di costruzione di un sistema di Difesa Comune Europea. L'attuale Chairman del Comitato Navale di ASD è un rappresentante di Sea Naval e del cantiere Navantia.

Tra i risultati di maggior rilievo, si segnala che, nel quadro del programma EDIDP (European Defence Industrial Development Programme), il gruppo "SEA Naval", ha vinto la call, per un valore di 15 Milioni di Euro, per lo svolgimento del Programma SEA Defence, che ha il compito di preparare la tabella di marcia delle tecnologie da includere nelle piattaforme navali di prossima generazione e da prevedere nei programmi europei di sviluppo futuri: in

sintesi Sea Naval è stata chiamata dalle Istituzioni Europee a definire e proporre l'agenda tecnologica per le piattaforme navali del futuro.

Sea Naval ha anche 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 finanziamento agevolato in vista del EDF ed ha infine supportato EDA Captech (Capability Technology Areas) nella definizione della nuova tabella di Tassonomia Navale, in via di elaborazione.

Assonave continuerà a presidiare, di concerto con l'Ufficio Fincantieri di Bruxelles, i futuri sviluppi europei nel segmento navale della Difesa, come gli sviluppi dei contenuti del "Pacchetto Difesa", presentato dalla Commissione Europea a febbraio 2022, che raccoglie, tra l'altro, la "Comunicazione sulla Difesa europea" e la "Tabella di marcia relativa alle tecnologie critiche per la sicurezza e la Difesa". Assonave ha interagito con alcuni MEPs coinvolti con la definizione della "Bussola strategica per la Sicurezza e la Difesa", recentemente approvata dal Consiglio Europeo, che prevede, tra l'altro, il rafforzamento della sicurezza marittima dell'UE, la maggiore interoperabilità delle forze navali ed il rafforzamento dei meccanismi di "maritime security awareness".

Contestualmente alle necessità di intervento identificate nella Bussola Strategica, la Commissione ha infine avviato, con il contributo dell'Agenzia Europea della Difesa (EDA), un'analisi sugli Investimenti nella Difesa in Europa, con particolare attenzione alle lacune di budget, capacitive e industriali. L'esito della valutazione, recentemente pubblicato, rappresenterà la base per proporre ulteriori iniziative volte a rafforzare la base industriale e tecnologica della Difesa Europea.

E) Politica Commerciale

Al fine di portare all'attenzione delle istituzioni nazionali ed europee la problematica della concorrenza sleale da parte dei cantieri asiatici, Assonave ha lavorato su più tavoli, interfacciandosi con attori nazionali, europei ed internazionali, e contribuendo a rendere esplicito a molti stakeholder italiani ed Europei il cd. "Legal Gap" ossia l'anomalia per cui la regolamentazione antidumping del WTO risulta essere totalmente inapplicabile all'industria navalmecanica mondiale, che si trova così indifesa dalle pratiche di dumping strutturale asiatico.

Assonave e Sea Europe hanno definito diversi policy paper sopra citati che definiscono anche in dettaglio le direttive per arrivare ad un mercato con regole nuove, condivise, cogenti e applicabili ovunque indistintamente, in assenza delle quali si raccomanda la costruzione di azioni unilaterali a difesa dei nostri interessi industriali.

Assonave ha fatto molta attività di rappresentanza di interessi sul tema, coinvolgendo diversi funzionari del MAECI, ed ottenendo addirittura risposte di supporto alla nostra posizione da parte della Presidenza del Consiglio dei Ministri Italiano e dal Ministero degli Esteri Italiano, ma purtroppo la stessa efficacia non si è registrata in altri paesi Europei, quali la Francia e la Germania, che, come noto, risultano essere paesi fondamentali per effettivamente indirizzare le attività della Commissione.

Allo stesso tempo, sono state stimulate, insieme a Sea Europe, fonti terze ed indipendenti a produrre documenti in grado di supportare le posizioni Europee sui temi della concorrenza sleale e dell'esigenza di misure, almeno temporanee, di sostegno ai cantieri Europei, finalizzate a controbilanciare tale squilibrio, che venissero indirizzati o direttamente alla Commissione Europea, oppure a istituzioni internazionali neutrali e credibili, in grado di influenzare le policy Europee.

In tal senso vanno citati quattro documenti fondamentali:

- 1) <https://www.oecd.org/industry/report-on-china-s-shipbuilding-industry-and-policies-affecting-it-bb222c73-en.htm>. Tale report, già citato nel capitolo relativo al WP6, descrive il sistema industriale navalmeccanico cinese senza nascondere le politiche distorsive e le strategie della Cina nella navalmeccanica. Questo è il primo report mai adottato da un'organizzazione intergovernativa sul tema e rappresenta una pietra miliare, oltre ad un documento proveniente da fonte istituzionale terza, e pertanto più spendibile, che ci consente di circostanziare molto meglio le nostre doglianze sul tema con i nostri Stakeholders istituzionali Europei
- 2) [Report from Harvard University: Industrial Policy Implementation: Empirical Evidence from China's Shipbuilding Industry](#). Questo report, stimolato da Assonave, dimostra con un modello econometrico come il sistema paese Cina ha tratto vantaggio, nel suo complesso, dall'aver sussidiato l'industria navalmeccanica per circa 170 miliardi di Euro dal 2006 al 2019, attraverso l'ottenuta riduzione del prezzo dei noli mondiali.

- 3) WP6 - Monitoring developments of ship supply, demand, prices and costs: opportunity for comments on domestic shipyard contract. Tale report, che è ancora in fase di evoluzione dovendo occuparsi di più categorie di mezzi navali, per la prima volta cerca di mettere in correlazione prezzi e costi nel mercato
- 4) WTO Trade Policy Review of China, che dimostra fra l'altro la mancata notifica da parte della Cina dei sussidi dati alla navalmeccanica

Un primo frutto iniziale delle attività svolte è visibile nei contenuti della "Proposed Regulation to address distortions caused by foreign subsidies in the Single Market" del maggio 2021. Tale proposta legislativa della C.E, pur contenendo alcuni passi avanti a tutela della concorrenza leale nel mercato navalmeccanico, purtroppo non risolve ancora il problema chiave del "Legal Gap". A seguito di ciò è stata quindi sviluppata un'intensa campagna di rappresentanza di interessi volta a spiegare le modifiche necessarie al testo e che si è tradotta in 13 Emendamenti, presso il P.E., proposti da MEP italiani, al testo della Commissione. L'assenza di adeguate pressioni sul tema da parte di altri paesi chiave, preoccupati che il fatto di introdurre una disciplina forte nel mercato navalmeccanico possa generare ritorsioni su altri business, come quello automobilistico, più grandi del nostro, rischia comunque di affievolire i risultati dei nostri sforzi.

Assonave e Sea Europe hanno inoltre intrapreso diverse iniziative sul tema della concorrenza sleale tra cui:

1. Fornitura evidenze puntuali alla C.E. sulle distorsioni competitive in essere nel nostro settore;
2. Realizzazione, su richiesta di Assonave, di un'analisi da parte di un rinomato Studio Legale internazionale (Avv. Reussmann), che dimostra come il dumping e le altre pratiche commerciali scorrette da parte dei cantieri Asiatici siano possibili a causa di lacune specifiche negli attuali strumenti di "difesa commerciale" in essere a livello WTO/UE, tra cui il "Legal Gap";
3. Relazioni a commento del Libro Bianco di DG COMP (pubblicato il 17/6/2020), che riconosce la problematica dei sussidi esteri e delle lacune degli attuali strumenti normativi UE;

4. Richiesta di applicazione principio reciprocità con i paesi Asiatici
5. Abbattimento barriere all'entrata esistenti per l'esportazione di alcuni Equipment Europei nei paesi Asiatici, quali alcune barriere amministrative discriminatorie in Corea del Sud nei confronti dei fornitori UE (vedi caso Alfa Laval).

L'attività di presidio sul tema è stata dunque costante a livello Europeo e di WP6. In quest'ultima sede come accennato, si è a lungo richiesta la definizione di uno strumento giuridicamente vincolante che regoli e prevenga pratiche commerciali scorrette come il dumping, attività purtroppo frustrata dalla opposizione della Corea, attore chiave delle pratiche di dumping, insieme alla Cina. Per ora si è pertanto solo ottenuto l'avvio di un progetto OCSE volto a identificare le distorsioni di mercato monitorando, allo stesso tempo, prezzi e costi di produzione delle navi e la pubblicazione, nel 2021, di un Report OCSE sulle Strategie della Cina nella navalmeccanica, che rappresenta una pietra miliare da fonte terza per un assesment effettivo delle modalità cinesi di approcciare al mercato navalmeccanico, con cui poter rafforzare la pressione nei confronti della Commissione.

Assonave ha anche presidiato regolarmente il forum governativo denominato "Shipbuilding Dialogue EU-China". Nello specifico, si segnala che la rimozione dei limiti agli investimenti esteri nella cantieristica, richiesta nel forum a più riprese da ASSONAVE, Sea Europe e dalla Camera di Commercio Europea in Cina, è stato finalmente concessa dalle autorità cinesi. Questo è un piccolo passo verso una maggiore "reciprocity", ma molto ancora resta da fare sul level playing field.

Tra le iniziative di cui si è fatta portavoce Assonave, e che hanno contribuito a mettere in luce le disfunzioni esistenti nel mercato cantieristico globale, inoltre, si segnala lo studio del prof. Jonathan Holslag, Consigliere Speciale del Vicepresidente della Commissione Europea Timmerman. Lo studio, commissionato dalla Commissione Europea, analizza le reali dimensioni della sfida cinese. SEA Europe ha supportato la realizzazione di tale studio e ASSONAVE ha partecipato in particolare attivamente alle discussioni con l'Autore sulle strategie politiche da perseguire nei confronti della Cina.

F) Risultati ottenuti dalle azioni congiunte con la Federazione del mare

Nel biennio 2020-2022, l'azione della FdM a favore del settore si è concretizzata attraverso una Azione strutturata e sinergica a livello Italiano e UE per valorizzare un Economia blu sostenibile tramite:

- 1) Creazione di contenuti ad hoc a supporto della presenza del tema dello sviluppo sostenibile marino all'interno delle Policy Europee (decarbonizzazione, digitalizzazione e economia circolare), sostenendo l'opportunità di generare così un motore di crescita economica in Italia/UE, a patto di stimolare le necessarie attività di R&I tramite la finanza agevolata Europea e nazionale (Horizon Europe, PNRR): 127 comunicati stampa /eventi e numerosi incontri tra cui con il Direttore Generale della DG Mare, Cristos Economou. Da citare anche la lettera congiunta del 11.05.21 a firma di tutte le associazioni FdM al Presidente del Consiglio Prof. Mario Draghi per richiedere al Governo di dare la giusta priorità all'Economia del mare nella pianificazione del quadro strategico degli investimenti per lo sviluppo del Paese.
- 2) Firma del MoU con il CLUSTER BIG, in occasione di Seafuture, La Spezia il 21 settembre 2021, il che ha favorito la partecipazione in particolare al Progetto UE MEDBAN
- 3) Governance del Mare: a) lettera del presidente della FdM del 28.05.21 al Ministro Roberto Cingolani e al presidente del Consiglio, Mario Draghi e successiva attività di rappresentanza di interessi per chiedere istituzione di un Ministero del Mare, o almeno una regia unica a livello istituzionale in grado di coordinare e indirizzare la politica industriale marittima ed in particolare le scelte connesse alla transizione ecologica e alla digitalizzazione; b) organizzazione una riunione ad Hoc FdM sulla governance del mare: il Modello Francese, l'11.05.2022.
- 4) ITALIA – IORA – Organizzazione di webinar nel febbraio 2021 sul settore crocieristico sostenibile.
- 5) Promozione "PROGETTO ZEUS" di Fincantieri, in occasione della Water Week organizzato durante EXPO DUBAI il 23-24 marzo 2022, insieme all'Università di Genova in cooperazione con il Ministero degli Esteri.

6) Partecipazione al Progetto WESTMED CLUSTER ALLIANCE, anche in considerazione del fatto che i cluster marittimi possono svolgere un ruolo essenziale come mediatori tra le regioni dell'UE e i paesi vicini nel Mediterraneo (Tunisia, Marocco, Algeria, Cluster Maritime d'Afrique Francophone (CMAF).

7) Le attività svolte all' interno della Federazione del mare hanno consentito una notevole comunanza di vedute e di approccio con Confitarma, alla quale è stato con la quale è stato dato supporto nell'organizzazione del primo Executive Programme LUISS in Shipping and Logistics management, e con cui vengono gestite partecipazioni congiunte a diversi panel in occasione di diversi eventi, ultimo dei quali il Primo Summit Blue Forum Italia Network, in cui Assonave e Confitarma si sono presentate congiunte all'interlocutore politico nel segnalare tematiche di interesse comune.

G) European network of Maritime Clusters (ENMC).

Negli ultimi anni ENMC ha riattivato una cooperazione proficua con associazioni europee SEAEUROPE, ECSA, FEPOR, FEPOR, EUDA, favorendo così, anche attraverso la partecipazione ad eventi quali la European Shipping Week e lo European Shipping Summit, la creazione di opinioni comuni sui principali dossier. In particolare, da notare la Partecipazione ai Webinars (online) organizzati da SEArca (Seas, Rivers, Islands and Coastal Areas Intergroup).

SEArca è uno dei 27 intergruppi che sono stati approvati l'11 dicembre 2019 dalla Conferenza dei presidenti per la nona legislatura del Parlamento europeo. Gli intergruppi possono essere formati da deputati di qualsiasi gruppo politico e di qualsiasi commissione parlamentare allo scopo di tenere scambi informali di opinioni su questioni particolari e promuovere i contatti tra i deputati e la società civile. Negli ultimi anni ENMC ha svolto un'intensa attività di sensibilizzazione sugli MEPs Italiani membri del board dell'Intergruppo.

H) Assonave-Confindustria

Il coordinamento con Confindustria è un'area chiave delle attività di Assonave, che partecipa attivamente alla vita di Confindustria attraverso diversi gruppi di lavoro, ed in

particolare attraverso il Comitato dei Direttori. È stato inoltre creato, su spinta di Assonave, un comitato permanente dei direttori delle Associazioni dell'Economia del mare, coordinato da un Vicepresidente dedicato all'Economia del mare, istituito con la Presidenza Bonomi. Uno dei temi che ha interessato maggiormente il rapporto tra Assonave e Confindustria è stato quello della aggregazione della rappresentanza confindustriale, dal momento che l'economia del mare è suddivisa in oltre 10 associazioni separate, con evidente inefficienza nella ottimizzazione della visibilità e della efficacia complessiva del settore nei confronti dell'Interlocutore Istituzionale. Assonave si è anche fatta parte attiva nel proporre al governo di aprire un dibattito su una riorganizzazione istituzionale che ci porti ad avere un'interfaccia unica con cui confrontarci, sia essa una "Agenzia Governativa Unitaria per il Mare", o un "Sottosegretariato del Mare" o, idealmente, un "Ministero del Mare", oggi richiesto da più parti (tra cui anche dal Presidente di Confindustria). Un ministero del mare aggregherebbe, con evidente efficientamento, competenze oggi diluite in oltre 5 dicasteri, e sarebbe più che giustificabile visti gli oltre 80 miliardi di euro di fatturato (esclusi gli effetti moltiplicativi) che aggrega in Italia l'economia del mare, comparto che invece, se aggregato a livello mondiale, rappresenterebbe la settima economia del mondo. Le dinamiche che hanno portato alla formazione degli ultimi governi non hanno purtroppo consentito di mettere con forza questa questione sul tavolo, ma è intenzione degli attori dell'economia del mare, di mantenere forte la pressione, così come avvenuto anche nell'evento "Progetto Mare", di cui si parla qui di seguito.

l) "Progetto Mare" di Confindustria, 12-13 maggio 2022

Sin dai primi mesi del 2021, Assonave ha lavorato a stretto contatto con il Vicepresidente di Confindustria con delega sull'Economia del Mare, al fine di organizzare un evento di alto profilo per portare all'attenzione delle istituzioni nazionali ed estere le priorità strategiche dell'industria dell'economia del mare italiana, di cui la navalmeccanica è parte trainante.

L'evento, intitolato "Progetto Mare. La competitività dell'economia del mare in una prospettiva di sviluppo del Paese e di autonomia strategica europea", si è tenuto il 12 e 13 maggio presso l'Auditorium della Tecnica della sede di Confindustria. Considerata

l'importanza dell'Economia del Mare per un Paese marittimo come l'Italia, parte di un Continente marittimo come l'Europa, il convegno ha offerto l'occasione per proporre, per la prima volta, un documento strategico integrato volto a rafforzare la competitività dell'Economia del Mare nazionale, che è stato elaborato grazie alla collaborazione tra Confindustria e le rappresentanze delle principali Associazioni del cluster marittimo-portuale e tramite il supporto di Studi e Ricerche per il Mezzogiorno (S.R.M.).

Durante le due giornate di lavoro si sono tenuti interventi sia di cariche istituzionali nazionali ed europee, nonché di rappresentanti di associazioni o aziende di settore. Assonave ha partecipato alle tavole rotonde sulla autonomia strategica europea e nazionale nell'industria navalmecanica e sulle politiche industriali, transizione energetica e sostenibilità del trasporto marittimo e della logistica portuale.

I contenuti del documento strategico sull'economia del mare, che Confindustria ha presentato all'evento, si basano sugli input inviati a Confindustria per tramite di un documento congiunto elaborato da Assonave, Federpesca e Confitarma, inclusivo di 6 schede sintetiche che sintetizzano 6 interventi specifici di policy che Assonave richiede agli interlocutori Istituzionali sui seguenti temi:

1. Tassonomia UE
2. Finanziamenti Pubblici e creazione del Valore Aggiunto in Europa
3. Destinazione dei proventi del ETS per investimenti dedicati al rinnovo della flotta
4. Misure di supporto alla decarbonizzazione del settore cruise
5. Meccanismo di rilocalizzazione delle emissioni di carbonio alla frontiera (Carbon Border Adjustment Mechanism, "CBAM")
6. Tutela dei costruttori navali UE dalle pratiche di concorrenza sleale

J) Industrial Alliances.

Oltre ai già citati risultati nel capitolo dedicato a R&I ed alla Piattaforma Waterborne, tra cui gli 800 milioni di euro di Grants per la prima volta dedicati alla navalmecanica dal programma Horizon Europe, è importante citare una nuova opportunità a cui

Assonave ha lavorato negli ultimi due anni di concerto con l'Ufficio Fincantieri di Bruxelles e con Sea Europe.

La Commissione Europea ha infatti avviato alcune iniziative denominate Industrial Alliances per mobilitare e coordinare investimenti al fine di condurre l'industria europea verso la compatibilità con gli obiettivi di medio e lungo termine dell'Unione Europea. Lo strumento delle Alliances può rappresentare senza dubbio un'opportunità per la navalmeccanica Europea per mobilitare sforzi industriali e politici nella direzione dei propri obiettivi di lungo termine, onde generare sostegni o comunque un'attenzione politica particolare in più settori chiave per lo sviluppo di un business che vanno dalla finanza, allo sviluppo delle competenze, alla R&I, ai regolamenti di settore.

A seguito dell'aumento di visibilità generato dalle nostre attività di rappresentanza di interessi a livello Europeo, si nota che nei recenti contatti con i servizi della Commissione e i gabinetti dei Commissari, sembra esserci la volontà potenziale di sostenere una "Industrial Alliance for the Maritime Technology Sector", quindi un'alleanza industriale dedicata al nostro settore, seppur il lavoro in questa direzione è ancora lungo poiché tutte le DG e i gabinetti dovrebbero concordare sulla sua costituzione. La preparazione di tale alleanza richiederà ancora tempo, risorse dedicate ed il coinvolgimento di altri stakeholders. Di questo si è parlato anche con la DG di DG Grow Mrs. Kerstin Jorna, in occasione del Board di Sea Europe l'8/3/2022.

Sarà possibile comunque affinare le nostre capacità in materia sfruttando le opportunità generate da un'altra Alliance di nostro interesse: come annunciato nella Strategia per la Mobilità Sostenibile e Intelligente del dicembre 2020, la Commissione ha infatti approvato, anche recependo alcune raccomandazioni presenti nei position papers di Sea Europe, la costituzione della Renewable and Low-Carbon Fuels Value Chain Industrial Alliance (RLCF Alliance). L'Alleanza si inserisce in un nuovo contesto normativo in termini di riduzione delle emissioni, in particolare attraverso due proposte legislative del pacchetto "Fit for 55" che riguardano l'accelerazione della transizione verso la neutralità climatica dell'industria dell'aviazione (ReFuelEU Aviation) e dell'industria marittima (FuelEU Maritime).

L'Alleanza consta del coordinamento della Direzione Generale Mobilità e Trasporti della Commissione Europea e di una segreteria congiunta composta delle due associazioni

europee FuelsEurope e Hydrogen Europe. L' Alleanza si giustifica pienamente dato lo stato di forte arretratezza della attuale flotta marittima che solo per lo 0,5 % è composta di propulsioni diverse dal Gasolio, mentre solo l'11% dei nuovi ordini sono relativi a navi con propulsioni diverse dal Gasolio.

A seguito di diverse attività di rappresentanza di interessi svolta sia con la Commissione che all'interno di Sea Europe, per quanto riguarda la parte esecutiva, è stato possibile far sì che la Commissione affidasse a Fincantieri, nella persona del responsabile dell'ufficio di Bruxelles, la presidenza della "camera marittima" della Alleanza.

La nuova Alleanza industriale si concentrerà sulla promozione di carburanti rinnovabili e a basse emissioni nel settore dell'aviazione e del marittimo (che oggi rappresentano solo lo 0,5% della flotta , tramite una collaborazione volontaria tra le parti interessate che intende coinvolgere tutta la catena del valore dai produttori, all'approvvigionamento e agli utenti finali, così come i fornitori di tecnologia e di finanziamenti. Il tema è rilevante, visti i target stringenti posti dalla Commissione per la decarbonizzazione nel nostro settore, previsto a emissioni zero per il 2050, la presidenza della camera marittima ci darà la possibilità di indirizzare la prossima definizione degli obiettivi dettagliati della Alliance e le relative priorità in coerenza con gli interessi di Fincantieri e della navalmeccanica italiana. A seguito dell'adozione del piano di lavoro, i membri dell'Alleanza saranno invitati a partecipare a tavoli tematici specifici che verranno presidiati adeguatamente anche tramite il supporto dei membri di Assonave.

K) Cluster BIG

Tra le varie attività potate avanti con successo all'interno del cluster BIG e di cui hanno tratto profitto anche diversi soci di Assonave segnaliamo:

1. Il Tavolo delle PMI, dedicato alle Micro, Piccole e Medie Imprese, il cui obiettivo è quello di offrire tutte le informazioni necessarie per usufruire di finanziamenti, agevolazioni, opportunità di business e internazionalizzazione.
2. Il Tavolo scientifico della Cantieristica e della Robotica Marina il cui obiettivo è stimolare il coinvolgimento delle Aziende in progetti ad alto impatto innovativo

3. Il Tavolo delle Biotecnologie Blu il cui obiettivo è rafforzare il posizionamento delle biotecnologie marine a livello nazionale ed europeo in coerenza con la missione dell'Associazione.
4. Il Cluster BIG ha poi partecipato ai lavori di consultazione del Tavolo Italia 2030 del Ministero dello Sviluppo Economico, anche attraverso una specifica call for contribution al position paper finale "Green leadership: Sea economy" presentato al Ministero dello Sviluppo Economico italiano.
5. BIG e la Federazione del Mare (FdM) hanno inoltre firmato il già citato protocollo d'intesa per favorire la conoscenza diffusa della risorsa mare e della sua economia, a partire dai temi socioeconomici e di relazioni internazionali, ma anche mobilità sostenibile e strategia carbon free.
6. In occasione di SeaFuture 2021, è stato firmato un accordo di cooperazione con STRATEGIS Maritime ICT Cluster, una realtà nazionale greca con sede nel porto del Pireo, finalizzato a promuovere una maggiore cooperazione tra i cluster nell'economia blu.
7. È stata avviata una partnership strategica con CMT, Cluster Maritime Tunisien, volta a lavorare insieme in tutti i settori della blue economy.
8. Partecipazione al progetto Starfish. La commissione di esperti incaricata di lavorare al programma della prossima Missione di Horizon Europe dedicata agli oceani ha annunciato i 17 obiettivi su cui si concentrerà la Missione "Starfish". La missione ha lo scopo di aiutare le persone a sviluppare un legame emotivo con il mare al fine di tradurre la ricerca in azione. Tra le misure previste vi sono programmi scolastici, opportunità Erasmus +, master europei, eventi e progetti culturali dedicati al mondo dei mari e degli oceani.
9. BIG è stato promotore e membro fondatore della WestMED Cluster Alliance, con cui sostiene un'economia blu sostenibile nel Mediterraneo occidentale. Il primo output tangibile di tale collaborazione è la presentazione di un progetto congiunto, insieme ad una rete di altri cluster marini e marittimi particolarmente attivi nel Mediterraneo, tra cui la federazione del Mare, volta a una maggiore cooperazione tra i cluster nell'economia blu. Federazione del Mare e Cluster BIG, in caso di approvazione del progetto, guideranno l'HUB italiano.

L) Presidio ruoli decisionali

Dal punto di vista del presidio dei ruoli decisionali, Assonave, nonostante, come accennato, sia fortemente penalizzata dalla scarsa forza lavoro dedicata (solo 1 FTE dedicata al momento contro le 28 dell'Olanda, le 27 della Germania, le 12 della Danimarca, le 16 della Francia, le 22 di Confindustria, e le 23 di una Associazione settoriale media di Confindustria) ha contribuito ad ottenere, direttamente per se, o per i suoi soci, diversi ruoli decisionali chiave come la Vicepresidenza di Sea Europe, di ENMC, della Federazione del Mare, oltre alla partecipazione al Board della PPP ZEWT, e al Board di Waterborne (coperta con personale Cetena), a cui aggiungere, la posizione di Chairman della Renewable and low-carbon fuels value chain industrial Alliance e del gruppo Sea Naval, ricoperti tramite personale di Fincantieri. A questo si aggiunge il presidio dei gruppi di lavoro di Sea Europe, la partecipazione al WP6, la partecipazione alla plenaria del ESSF, la chairmanship del Water Transport subgroup di Hydrogene Europe il presidio dei comitati tecnici di ASD, la membership del gruppo Energia, del tavolo idrogeno, e dei comitati di supporto al comitato di programma di Horizon Europe di Confindustria (tramite personale Fincantieri).

M) Gestione Assonave

Il fatto che i Soci siano raddoppiati in questi ultimi sei anni indica che le aziende collegate all'ecosistema della costruzione navale hanno sentito e sentono sempre più l'esigenza di una rappresentanza associativa degli interessi del settore, verso le istituzioni nazionali ed ancor più verso quelle europee. Molto possiamo ancora fare per ampliare ulteriormente la platea di soci ed Aggregati. Anche a tal fine occorrerà dotarsi di un sito interattivo che finora l'Associazione non è stata in grado di creare.

I soci di Assonave, in occasione della riunione dei Soci del giugno 2019, hanno espresso un gradimento di 4,2 su scala a 5 punti (4=superiore alle aspettative; 5= eccellente) per le attività dell'Associazione. Una nuova valutazione verrà fatta in autunno in occasione

della nuova riunione dei soci, pandemia permettendo. Assonave ha inoltre azzerato il proprio debito pregresso nei confronti di Fincantieri pur richiedendo ai propri soci ordinari esborsi costantemente inferiori rispetto alla media degli anni precedenti per la partecipazione all'Associazione. Assonave ha infine quasi azzerato le posizioni debitorie pregresse da parte dei propri soci e si trova adesso in condizioni di perfetto equilibrio finanziario.

N) Attività a diretto vantaggio dei Soci: formazione e progetto COP

Le attività di formazione soci sono state continue, non solo tramite le attività di invio di una media di 4 mail informative al giorno, ma anche tramite l'organizzazione diretta o tramite le Associazioni, di cui Assonave è parte, di Webinar di formazione per i nostri soci. Sono state anche realizzate attività formative specifiche, come il progetto pilota Hermes, già citato, o l'organizzazione di corsi di formazione, tra cui un Workshop coordinato dal Rina, che ha anche generato un successivo ciclo di formazione dedicato in particolare al Recovery Plan. Anche i corsi di formazione di Confindustria sono stati resi disponibili ai nostri soci, e ad alcuni di questi ha anche partecipato personale dell'Associazione. Sono stati inoltre stretti accordi quadro con alcuni consulenti per supportare, a condizioni di favore, i nostri soci su alcune delle tematiche di maggiore rilevanza per il settore. In particolare, sono stati fatti accordi quadro con banche, società di consulenza, società di servizi etc. finalizzate alla riduzione dei costi aziendali ed al miglioramento del servizio, talvolta utilizzando anche la logica della centrale di acquisto.

Da menzionare in tal senso il progetto COP, ideato da Assonave, ed eseguito con il fondamentale supporto dell'Ufficio Acquisti Fincantieri, che consiste nella creazione di centrali di acquisto tra i soci, con cui acquisire materiali specifici il cui prezzo sia sensibile alle economie di scala. Tale approccio genera vantaggi diretti per i soci minori, appartenenti alla supply chain Fincantieri (che hanno potuto acquistare materiali come l'acciaio alle condizioni di Fincantieri), ed indiretti per Fincantieri, che in tal modo riesce a rendere più efficiente la supply chain. Sul progetto pilota acciaio, è stato possibile risparmiare in un anno 2,6 milioni di Euro (oltre 10 volte il budget di Assonave).

La stessa logica potrebbe essere replicata in futuro su altri beni quali pitture, elettrodi etc.) e servizi generali (telefonia, travel, auto aziendali etc.).

O) Attività volte al sostegno del settore a seguito dell'emergenza COVID

Assonave ha continuato a lavorare per i propri iscritti anche durante l'emergenza pandemica, impegnandosi ancora di più nella ricerca di iniziative e opportunità in grado di sostenere il settore navalmeccanico.

Tra queste, si segnala che, nel 2020, Assonave ha elaborato con Sea Europe un documento di storytelling volto a definire le esigenze della navalmeccanica Europea a fronte dell'emergenza Covid. Lo stesso viene circolato in maniera guidata presso le DG competenti della Commissione Europea, e presso una selezione di MEPs, onde preparare il campo alla mancata opposizione da parte delle Istituzioni Europee a successive azioni a supporto del settore identificate a livello nazionale. La Commissione e il Parlamento Europeo prendono in carico le attività a supporto della Navalmeccanica Europea raccomandate nel documento di Storytelling e nei relativi position paper Sea Europe tramite specifici endorsement presenti in diversi documenti UE tra cui: 1) EU Blue Economy Strategy di E.C. 2) EIB Clean Oceans and the Blue Economy OVERVIEW 2021; 3) European Parliament's (EP) "Resolution on Maritime Transport". A seguito di ciò, alcune delle tematiche del documento di storytelling entrano a far parte della pianificazione del Governo Italiano, o direttamente nel PNRR, o nel relativo fondo complementare, o nel bilancio ordinario, e ci riferiamo in particolare ai seguenti strumenti di supporto:

1. TPL e rinnovo flotta mediterraneo
2. Sistemi di propulsione e carburanti alternativi (idrogeno), sistemi ibridi, sistemi di accumulo per ultimo miglio;
3. Infrastrutture marittime green e smart; Cold Ironing; porti smart, gemelli digitali e digitalizzazione delle infrastrutture marittime;
4. fondi a supporto dell'Innovazione verde e digitale etc.
5. piano nazionale eco-dragaggi;
6. produzione energie rinnovabili Offshore; Cyber security; Transizione 4.0;

7. crediti di imposta per spese di innovazione digitale o verde, anche oltre il limite 2026 del PNRR;

Assonave, dopo aver organizzato un sistema di videoconferenze settimanali con tutti i Direttori Europei, volto alla raccolta ed allo scambio di informazioni sugli impatti della pandemia sul business, ha tenuto costantemente aggiornati i propri membri sulle pertinenti azioni politiche comunitarie e nazionali, sugli incentivi finanziari e sulle iniziative normative adottate per combattere l'impatto del Covid-19.

CAPITOLO 4

CONCLUSIONI

Signori Associati, Signori Aggregati,

I capitoli di questa relazione descrivono come il mercato della costruzione navale mercantile Europea stia vivendo una fase critica, in cui alle preesistenti difficoltà legate ad un contesto competitivo spesso squilibrato, si sono aggiunti gli effetti della pandemia e della guerra, con il risultato che, ad oggi, il portafoglio mercantile mondiale vede il 90% dei volumi produttivi fuori dell'Europa e solo il 10% in Europa, mentre la quota di mercato dei nuovi ordini ha raggiunto, nel 2021, un solo punto percentuale. Questo è avvenuto a causa del blocco del business delle crociere dovuto alla pandemia, che se da una parte è stato miracoloso riuscire a gestire senza cancellazioni di ordini, dall'altra vede comunque le società crocieristiche in difficoltà per piazzare nuovi ordini, mentre il settore traghetti è ormai passato in gran parte in Asia.

In tale contesto il segmento navale militare mostra una miglior vitalità attuale ed un miglior futuro di breve termine, ma dal momento che, nel produrre navi militari, si è sicuramente più efficienti e competitivi gestendo anche un business di tipo mercantile, potendo ottimizzare le tecnologie con approcci duali e di cross-fertilizzazione, l'eventuale perdita a livello Europeo di un business mercantile, avrebbe nel medio-lungo termine irreparabili conseguenze anche sul segmento militare.

I suddetti dati scontano aspetti congiunturali, ma anche aspetti strutturali ed è su questi aspetti che sarà importante concentrarsi in futuro, perché alcuni di tali aspetti hanno tarpato, trapano e continueranno a tarpare le ali alla navalmeccanica italiana ed Europea in assenza di un sostanziale ed urgente cambio di passo.

Assonave negli ultimi sei anni ha posto in essere numerose attività volte a focalizzare l'attenzione sia i problemi congiunturali che quelli strutturali del nostro settore, ed in questa relazione sono stati descritti in dettaglio alcune di tali attività, nonché alcuni dei risultati raggiunti, nonché il modo in cui Assonave, nonostante le scarse risorse a disposizione, si è organizzata per raggiungerli.

In Europa abbiamo rafforzato la presenza italiana in alcune posizioni chiave, e contribuito in maniera decisiva ad aumentare la visibilità e la rilevanza della navalmeccanica all'interno della Commissione Europea, oltre ad ottenere budget dedicati al rafforzamento della capacità competitiva di settore, in piena applicazione della nostra mission. È stato infatti, ad esempio, possibile far comprendere alla Commissione Europea come il settore marittimo possa giocare un ruolo chiave nella politica di decarbonizzazione ed è per questo che sono state dedicate risorse rilevanti a tale obiettivo, che adesso andranno gestite al meglio, dedicando il giusto livello di risorse per indirizzare le attività della piattaforma Waterborne. Ci sono però molte altre cose del nostro settore che dobbiamo far comprendere in pieno alla Commissione ed ai legislatori Europei e nazionali, ed è per questo che sarà fondamentale in futuro stabilire quali sono gli obiettivi prioritari e dedicare le giuste risorse per raggiungerli.

In Italia, oltre a supportare, con attività specifiche, la competitività dei nostri soci, abbiamo, tra l'altro, costruito, di concerto con le Associazioni che orbitano intorno all'Economia del mare, un pacchetto intero di proposte dedicate ai nostri interlocutori istituzionali presentate al "Progetto Mare" del 12-13 maggio. Tale pacchetto andrà dettagliato e comunicato il meglio in futuro.

Nella presente relazione sono stati inoltre descritti gli ultimi sviluppi in area militare, area in cui l'Associazione farà bene ad incrementare il proprio presidio in futuro, visto il numero e la mole delle opportunità in essere.

In sintesi, Assonave ha svolto in questi 6 anni una sostanziale mole di lavoro, ottenendo alcuni risultati anche consistenti, ma è importante sottolineare anche le aree in cui non sono stati ancora raggiunti i risultati che ci aspettavamo, nonostante i numerosi sforzi profusi dalla Associazione, e la principale di tali aree è certamente quella della concorrenza sleale. Non è stato infatti possibile, da una parte, inserire nel "Regolamento Europeo sui sussidi esteri lesivi della Concorrenza" (né altrove), delle statuizioni settoriali in grado di risolvere l'annoso

problema del "Legal Gap", e, dall'altra, cancellare da tale regolamento l'art. 40.7, che rende di fatto il regolamento stesso inapplicabile al nostro settore. La soluzione del problema della concorrenza sleale risulta prodromico al resto delle attività volte a massimizzare la competitività del nostro settore e ad assicurare un roseo futuro alla navalmeccanica italiana ed Europea, ma è importate notare come sia stato proprio il nostro settore, in passato, ad essere il primo responsabile della situazione attuale, poiché sono infatti solo pochi anni che la navalmeccanica Europea ha cominciato, anche su spinta di Assonave, a sottoporre all'Europa in maniera strutturata e continuativa il problema della Concorrenza sleale Asiatica, e questo è purtroppo avvenuto dopo che sia nella Commissione che nel Consiglio si erano già creati quegli equilibri tra i main players, in particolare Francia E Germania, che fanno sì che adesso risulti sconveniente rimettere in discussione le regole del WTO, principali responsabili del nostro "legal gap". Si temono infatti ritorsioni da parte soprattutto Cinese su altri business "più pesanti" della Navalmeccanica: i produttori Europei avrebbero dovuto iniziare ad agire attivamente sul tema non alla fine dello scorso decennio, ma già nei primi anni '80, quando è iniziata l'erosione dei 50 punti di quota di mercato accreditata all'Europa, o almeno subito dopo l'eliminazione dei Contributi di Stato ad inizio degli anni 2000: siamo quindi in ritardo di almeno 20 anni sul dossier più importante in assoluto, e adesso è molto difficile recuperare.

Il problema del dumping strutturale Asiatico, è che, seppur sia assolutamente evidente la sua esistenza, non può essere combattuto con la legislazione vigente a livello di WTO, perché gli strumenti necessari a combattere il dumping navale si pongono al di fuori della logica del WTO. Il perpetrarsi della mancata risoluzione di tale problema, che abbiamo sintetizzato con "legal Gap", porterà necessariamente anche i cantieri Europei a trasferire le proprie unità produttive in Asia, completando così il processo di trasferimento della capacità produttiva in un segmento strategico per la nostra economia come quello navalmeccanico ad un'area, e soprattutto ad un paese, che l'Europa stessa ha definito come un "rivale sistemico", e cioè la Cina. Questo pone un problema di autonomia strategica in un contesto in cui la Commissione Europea è purtroppo ancora dominata dalla logica di un libero commercio internazionale che non necessiti altro che una limitata regolamentazione come quella attualmente prevista dal WTO, quando questa

regolamentazione, almeno per il settore navalmeccanico, risulta purtroppo inefficace a prevenire la concorrenza sleale.

Assonave finora "le ha provate tutte", e ci auguriamo caldamente che, con la nuova Presidenza, Assonave possa dare la giusta priorità a questo importante dossier ottenendo risultati migliori di quanto sia stato possibile ottenere finora. Questo è un problema eminentemente politico che non può essere risolto da una singola azienda, né da un singolo paese, ma che richiede un'unità di intenti a livello Europeo per la costruzione della quale è imprescindibile la motivazione ed il contributo di Francia e Germania.

Per concludere, in questi anni di lavoro, oltre ad aver posto in essere numerose azioni specifiche volte al supporto di breve o di medio termine della competitività dei nostri soci, e del nostro settore a livello italiano ed Europeo, descritte in questa relazione, crediamo di aver creato una soddisfacente base analitica in grado di aiutarci a chiarire il perché delle attuali difficoltà competitive che la navalmeccanica Europea sta vivendo.

Il prossimo passo sarà quello di riuscire ad individuare, e condividere a livello Europeo, una serie armonica di azioni concrete in grado di risolvere in maniera strutturale la problematica: in sintesi, una nuova politica industriale Europea dedicata alla navalmeccanica, che metta in condizione soprattutto i cantieri italiani e la loro supply chain, di sfruttare al meglio le notevoli opportunità future. Il target zero emissioni nel 2050 richiederà infatti di sostituire un'intera flotta mondiale, e provocherà necessariamente un forte incremento della domanda che il sistema navalmeccanico italiano dovrà farsi trovare pronto a soddisfare al meglio. È questo il testimone che lascio al mio successore, certo che saprà prenderlo con rinnovato vigore e forza strategica, ottenendo, nei prossimi mesi ed anni, anche quei risultati che non è stato possibile ottenere durante la gestione attuale. Ed in tal senso esprimo un augurio di Buon lavoro ed un caldissimo in bocca al lupo al mio successore designato, Generale Claudio Graziano.