



Cantieristica navale italiana 2018, “l’anno della ripresa selettiva”: Fincantieri fa da locomotiva del settore

Roma, 11 Luglio 2018. Si è tenuta oggi a Roma, sotto la presidenza dell’Amb. Vincenzo Petrone, l’Assemblea degli Associati e degli Aggregati di ASSONAVE, l’Associazione che rappresenta gran parte dell’industria navalmecanica italiana che ha approvato il Bilancio 2017 e il Preventivo 2018. Ne è emerso un quadro del settore cantieristico mondiale che inizia a dare i primi segnali di ripresa, dopo i minimi ventennali segnati nel 2016, quindi devono essere attentamente ponderati i tassi di crescita registrati nel 2017.

La ripresa inoltre **non risulta essere omogenea**, con settori quali quello crocieristico che si conferma in ottima salute, i settori militare e nautico che evidenziano prospettive sempre più promettenti, quello delle navi standard e High Tech in ripresa, mentre il segmento Offshore e’ ancora praticamente fermo. E’ per questo che il 2017 si può definire l’“anno della ripresa selettiva”. L’andamento di mercato degli ultimi anni e’ frutto dell’ eccesso di capacità produttiva generato, prevalentemente, dai cantieri asiatici, i quali, supportati dallo Stato, hanno conseguentemente portato avanti una pericolosa politica di dumping. Questo ha generato ordini speculativi da parte degli armatori superiori alla capacità di assorbimento del mercato, con conseguente eccesso di offerta da parte degli armatori e calo dei noli, a tutto vantaggio delle economie esportatrici (Cina in primis), dal momento che il 90% dei traffici avviene via mare. Il mancato rispetto dei fondamentali di mercato e la conseguente over-supply generatasi ha provocato però il crollo degli ordini del 2016, con conseguenti chiusure di cantieri, licenziamenti e interventi di salvataggio statale nella cantieristica asiatica, soprattutto coreana. Tutto cio’ a riprova del fatto che i mercati non possono essere artificialmente alterati troppo a lungo.

[cliccare per ingrandire](#)



La cantieristica italiana, e la relativa supply chain, grazie alla propria capacità

strategica, si continuano a trovare complessivamente **dalla parte giusta del mercato**, essendosi concentrati nei tre segmenti, Cruise, Militare e Nautica, dove il dumping asiatico non ha potuto esprimersi, poiché essendo segmenti ad altissimo valore aggiunto erano più alte le barriere all'ingresso.

In particolare, nel 2017 gli **ordini mondiali** di nuove di navi mercantili si sono attestati sui 21,5 Milioni di tonnellate di stazza lorda compensata (Tslc.) **in crescita del 94%** rispetto al 2016 (11,1 Mil. Tslc).

In dettaglio, in termini di tipologia di mezzi, gli ordini di navi da trasporto standard ammontano a 12,3 Mil. Tslc, quasi tre volte i volumi 2016 (4,7 Mil. Tslc), mentre gli ordinativi di navi high-tech sono aumentati del 51% a 6,3 Mil. Tslc (4,1 Mil. Tslc. nel 2016).

Nel 2017 il quadro del mercato mercantile complessivo ha visto quindi un inizio di ripresa, dopo un 2016 di probabile, e auspicabile, punto di minimo generale. Cio' nonostante **il livello di consegne 2017 e' risultato superiore al livello di nuovi ordini** di ben 14 milioni di Tslc., e cio' e' indicativo del perpetrarsi di una situazione di sbilanciamento tra la capacità produttiva mondiale e la capacità del mercato di assorbire tale capacità produttiva, con conseguente permanere di una situazione di crisi per *overcapacity* e *oversupply*.

Inoltre, e' interessante notare come **l'Europa**, in termini di equilibrio e bilanciamento rispetto alla propria capacità produttiva, continui ad essere **in trend totalmente opposto** rispetto al resto del mercato mondiale, con il proprio portafoglio ordini che cresce di più rispetto alle consegne e già adesso infatti, secondo le stime del broker Clarkson, la valorizzazione del portafoglio ordini europeo per le sole navi commerciali ad aprile 2008 vedrebbe l'Europa leader con 62 miliardi di US\$, seguita dalla Cina con 60,3 miliardi di dollari, e dalla Corea, con 50,5 miliardi di dollari, mentre il Giappone arriva a soli 27,1 miliardi di dollari.

La relazione del Presidente di Assonave all'Assemblea dei Soci fa un'analisi dell'andamento di mercato di tutti i principali segmenti da cui emerge, in particolare, che il **settore Cruise fa registrare un nuovo anno d'oro**, con il 2017 che chiude con un livello di nuovi ordini elevato, 23 navi superiori a 10.000 tslc., contro le 25 del 2016, per un totale di 71.200 LB (letti bassi) contro 45.162 LB nel 2016. Fincantieri, con VARD, ha acquisito 12 navi, oltre a 3 unità soggette a MOA. Il portafoglio ordini Fincantieri si attesta al livello record di 80 navi, pari a 225.600 LB, e supera i 9 milioni di Tslc., contro le circa 4,2 Milioni di Tslc. di fine 2007, anno del picco di ordinativi ante-crisi economico finanziaria.

In **campo militare**, nel 2017 sono stati perfezionati ordini per un valore di circa Euro 16 Mld. (pari a 66 unità) contro Euro 12,9 Mld. (60 unità) del 2016 **(+31% in valore)**.

Per quanto riguarda la **nautica da diporto**, nel 2017 si è registrato un +11% rispetto all'anno precedente nelle vendite di imbarcazioni di nuova costruzione, un +19% nel fatturato complessivo e un **+13% nel valore della sola produzione cantieristica**, per un totale di 22,9 miliardi di euro. Molte di queste imbarcazioni sono made in Italy, con l'Italia che esporta l'88% della sua produzione (dati Nautica Italiana).

Il **mercato delle riparazioni** vede nel 2017 un **lieve aumento di ordini**, in linea con la ripresa tendenziale del trasporto marittimo globale, anche se dobbiamo attendere un consolidamento di tale tendenza prima di poter trarre indicazioni di medio termine. In tale contesto, la cantieristica italiana e Fincantieri in particolare, hanno continuato a concentrarsi quando possibile su progetti di riparazione e conversione ad alta tecnologia e ad alto valore, tra cui il settore dell'upgrade e della conversione di navi da crociera.

In termini di **aree geografiche**, **la Cina** si conferma, con i suoi 7,2 Mil. Tslc, il **paese leader mondiale nel 2017**, con una quota del 33% (+2 punti vs 2016) **seguita dalla Corea**, che, dopo aver registrato il suo minimo storico nel 2016, si attesta al 32%, a fronte di circa 6,9 Mil. Tslc. di nuovi ordini. Di tali ordini, il 43% ha riguardato navi "tanker", tipologia per la quale la Corea si è aggiudicata circa metà della domanda mondiale (48% di quota), ma non dobbiamo dimenticare che **parte rilevante delle acquisizioni sono state generate in Corea, anche per mezzo di società armatoriali direttamente legate allo Stato**, con il chiaro obiettivo di mitigare la crisi cantieristica del Paese.

La **cantieristica europea** ha acquisito ordini per circa 3,6 Mil. Tslc. (**+ 20% rispetto al 2016**), valore riconducibile per l'80% alle navi da crociera. La quota di mercato tuttavia si attesta al 17%, in diminuzione di ben 10 punti rispetto al 2016, anno però da considerarsi anomalo in termini di quota di mercato raggiunta dall'Europa. **Il Giappone consegue una quota del 6%**, a fronte di ordinativi pari ad appena 1,4 Mil. Tslc., in ulteriore diminuzione rispetto a già drammatici 1,5 Mil. Tslc. del 2016.

Alla luce di ciò, **la navalmeccanica italiana**, al pari di quella europea, non solo esce molto bene da un lungo periodo di crisi, ma e' **più forte di prima**, e soprattutto dimostra di avere, a differenza dei concorrenti Asiatici, **un sistema produttivo equilibrato**, e in espansione, senza beneficiare di aiuti di Stato. Come già notato in passato, i sistemi economici non consentono infatti di essere alterati nel lungo termine ed i nodi sono venuti al pettine generando la grande crisi del 2016, con chiusure e licenziamenti in Asia, a cui sono seguite pesanti ristrutturazioni del sistema produttivo e piani di recupero spesso supportati ancora dallo Stato, soprattutto in Corea, il che dimostra che il problema e' ancora tutto da risolvere, ed e' per questo che Assonave, nell' ultimo anno, ha incrementato sostanzialmente le proprie attività europee ed internazionali. La *mission* di Assonave si può sintetizzare nel sostenere la competitività dei cantieri e dei fornitori navalmeccanici nazionali tramite attività di rappresentanza (sui piani governativi di settore e sugli strumenti normativi nazionali e comunitari), e stimolo e supporto alla competitività degli associati, e sulla base di tale *Mission*, Assonave nel 2017 ha portato avanti **26 attività fondamentali in Europa o a livello nazionale**, descritte in dettaglio nella relazione del presidente.

Tra le prime, si ricordano quelle relative alla **riorganizzazione di Sea Europe** (Associazione Marittima Europea), al presidio delle attività relative alla **Programmazione Economica 2021-2028** della UE, alla riorganizzazione della **piattaforma tecnologica Waterborne 2.0**, alla partecipazione assidua ai **tavoli UE ed OCSE** (quali ad esempio il WP6), all'organizzazione ed alla partecipazione allo **Shipbuilding Dialogue Eu-Cina**, alle azioni di rappresentanza che hanno favorito la decisione cinese di ridurre i limiti agli investimenti esteri nella cantieristica a partire

da fine 2018, al supporto alla revisione dello **studio sulla sfida cinese** del Prof. Jonathan Holslag, Consigliere Speciale del Vice-Presidente della Commissione Europea Timmerman, allo svolgimento di attività per sfruttare al meglio le opportunità, in area militare, derivanti dall'**European Defense Fund**.

Assonave sta inoltre portando avanti la proposta di includere il settore della costruzione navale tra quelli che possano **beneficiare degli aiuti di Stato a finalità regionale**; sta sviluppando, su brief dei Capi di Stato e di Governo italiano e francese, una **Roadmap Assonave - Gican** (la associazione navalmeccanica francese) in campo R&I nel settore della costruzione navale; ha posto in essere azioni di rappresentanza che hanno portato il Parlamento Europeo ed il Comitato Economico e Sociale Europeo (CESE) a richiedere alla Commissione Europea **la redazione di una nuova ambiziosa strategia di politica industriale per la navalmeccanica**; ha favorito, con Sea Europe, l'organizzazione del "**European Shipping Industry Stakeholders Forum**" di Varna, e della "**Sea Europe Maritime Technology Conference**" di Bruxelles; ha svolto azioni lobbistiche finalizzate ad **influenzare i contenuti di alcune Direttive e Regolamenti** in discussione di interesse del comparto navalmeccanico; ha contribuito all'ottimizzazione dello studio sulle "Nuove tendenze nella globalizzazione nella costruzione navale e nelle forniture marittime" che la Commissione Europea ha affidato ad una società di ricerche di mercato specializzata; ha assunto un **ruolo direttivo nel ENMC** (European Network of Maritime Clusters), la confederazione europea dei cluster marittimi nazionali.

Assonave ha, infine, partecipato attivamente alle **attività di Confindustria**; si è adoperata per l'aumento degli stanziamenti ai sensi del **DM n. 196 del 10/06/2015**; ha raccomandato e salutato con soddisfazione l'inserimento in legge di Stabilità 2018 di strumenti di ausilio al comparto navalmeccanico, quali la voce "**Sviluppo e sicurezza della navigazione e del trasporto Marittimo**" per oltre Euro 180 milioni; ha avviato un proficuo processo di **collaborazione attiva con la nuova Direzione del MIT**; si è adoperata per favorire **l'aggregazione della rappresentanza marittima e la concentrazione nella Governance Istituzionale dell'economia del mare**; ha aderito ed ha partecipato attivamente alla **riorganizzazione del Cluster Blue Italian Growth**; ha iniziato a generare risparmi concreti per centinaia di migliaia di Euro per i propri associati grazie ad un progetto, di propria ideazione, denominato **COP**, che favorisce **la creazione di centrali di acquisto** tra gli associati; ha completato il progetto denominato **Eurofin**, finalizzato alla **mappatura del 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; ha infine implementato **la circolazione filtrata di un grosso quantitativo di notizie**, in tempo reale, sulle attività svolte e sulle informative rilevanti al comparto navalmeccanico, tra cui una Rassegna Stampa con focus sull'area mare.

In conclusione, la maggior parte degli associati sono oggi concentrati a rispondere alle sfide generate da un carico di lavoro eccezionale, e questo può trasformarsi in un pericolo se si dimenticasse di approntare già da oggi **una strategia di massimizzazione della competitività futura**. Assonave vuole e può essere un valido supporto in tal senso, operando per incrementare la competitività del comparto nel suo complesso. Sarà però fondamentale non perdere la lezione del crollo del 2016,

puntando alla **costruzione di un mercato con regole nuove, condivise, cogenti e applicabili ovunque indistintamente**, strutturando poi le aziende associate su tali logiche.

E' pertanto sempre più imperativo **ragionare in termini di sistema**, e lavorare in modo tale da creare le condizioni perche' il sistema navalmeccanico italiano prosperi nel suo complesso e nel lungo termine. Assonave nel 2017 ha sviluppato **progetti concreti e tangibili**, nonostante le limitate risorse a disposizione, ma ora e' chiamata a **fare un ulteriore salto di qualità** attraverso il supporto dei propri associati per restituire al comparto navalmeccanico, ed all'industria marittima, **il peso politico che merita, sia a livello italiano che europeo**.

Al termine dei lavori, il **Presidente Vincenzo Petrone ha commentato**: *"La priorità che Assonave deve perseguire nel 2018 e' duplice: da un lato far si che il ruolo da protagonista giocato dalla navalmeccanica italiana nel mondo si rifletta adeguatamente negli organismi europei di rappresentanza del settore, mi riferisco principalmente a Sea Europe e al cluster europeo dell'industria marittima. Dall'altro, Assonave parteciperà in prima linea allo sforzo congiunto dei grandi organismi di rappresentanza europei affinché la Commissione dedichi attenzione politica e risorse finanziarie per mantenere e sviluppare ulteriormente la ricerca e innovazione nella nostra industria al fine di preservarne la leadership mondiale".*

Petrone ha poi concluso: "E' giunto il momento che in Europa si prenda atto che le moderne piattaforme navali sviluppate dai cantieri del nostro continente sono l'esempio più eloquente delle eccellenze che l'industria europea sa sviluppare e affermare sui mercati mondiali"