

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Il Covid-19 picchia duro sulla cantieristica navale europea: Assonave indica la rotta per ripartire

Nicola Capuzzo · Wednesday, September 23rd, 2020

A Roma si è tenuta, sotto la presidenza dell'ambasciatore Vincenzo Petrone, l'Assemblea degli associati e degli aggregati di Assonave, l'associazione che rappresenta l'industria navalmeccanica italiana. Quello emerso è un quadro del settore cantieristico mondiale che, dopo un 2019 già deludente, con ordini calati del 20% in volume rispetto all'anno precedente, ha visto crollare gli ordini nel primo semestre del 2020 del 40% e le consegne del 17%, a seguito della crisi mondiale generata dal Covid-19. In questo contesto, in Europa, si assiste a una discontinuità negativa rispetto al passato, quando, grazie all'esplosione del settore crocieristico, si registravano ordini e carichi di lavoro in crescita a fronte della tendenza opposta dei produttori di altre aree geografiche. Nel primo semestre 2020 in Europa gli ordini sono infatti calati del 62% e le consegne del 48%, dati ben peggiori rispetto a quelli globali.

In particolare, la relazione annuale mostra che “il settore crociere ha registrato nel 2019 un aumento degli ordini delle navi sopra le 10.000 tonnellate di stazza lorda da 23 a 25 unità, per poi registrare ordini per 2 sole navi nella prima metà del 2020. Quanto al comparto militare, nel 2019 sono stati perfezionati ordini per 165 unità, con una riduzione del 28% circa rispetto all'anno precedente, che diventano solo 49 unità, in ulteriore calo a 49 unità nella prima metà 2020. Il mercato dei traghetti vede un calo del 40% nel 2019 e, nel 2020, ordini azzerati nel segmento di maggior interesse, quello di unità di lunghezza superiore a 150 metri. La nautica da diporto ha fatto registrare un +9,7% nel 2019 (fonte Confindustria Nautica), con 26 nuovi ordini di mega-yacht (mezzi di lunghezza maggiore di 60 metri), in linea con gli anni precedenti. Il segmento Oil & Gas Offshore, infine, si conferma praticamente fermo, con un solo nuovo ordine di piattaforme di trivellazione nel 2019, e ordini per 20 supply vessel, di piccole dimensioni, assegnati per la quasi totalità a cantieri cinesi e turchi (in passato erano centinaia); nella prima metà del 2020 il mercato Oil & Gas si è praticamente azzerato. Nel 2020, nel mercato globale, sono crollati i nuovi ordini in tutti i segmenti di mercato, e, purtroppo, è difficile prevedere un'inversione di tale tendenza almeno fino a tutto il 2022”.

Secondo Assonave la cantieristica italiana, e la relativa supply chain, “grazie alla propria capacità strategica, al conseguente ottimo portafoglio ordini costruito in passato e alla propria capacità di interagire positivamente con gli armatori, limitando al minimo, almeno per ora, le cancellazioni, si trova in una situazione sicuramente migliore rispetto al resto dell'Europa”. Ciò nonostante, il fatto che in Italia, oltre che in Europa, la stragrande maggioranza dei nuovi ordini di navi commerciali

appartenga al segmento passeggeri, pone l'intero sistema a rischio, qualora il mercato delle crociere non dovesse riprendersi in tempi sufficientemente contenuti. “Tale rischio – secondo l’associazione – si può mitigare solo implementando efficacemente tre direttive strategiche: 1) Attività volte alla sopravvivenza e al rafforzamento competitivo del settore navalmeccanico italiano ed europeo nel breve periodo; 2) Attività volte a creare le condizioni per permettere al settore navalmeccanico italiano ed europeo di prosperare nel lungo periodo; 3) Attività volte a massimizzare la capacità competitiva degli associati”.

La prima direttiva comprende, secondo quanto illustrato da Assonave, “tutte le attività volte al presidio dei temi di finanza agevolata in vista della programmazione economica 2021-2028 e delle opportunità derivanti dal Recovery Fund. In quest’area rientrano un certo numero di proposte di interventi temporanei, che si stanno portando avanti in maniera coordinata con l’Europa, quali: programmi di rinnovo della flotta Ue; programmi di “Public Procurement” (sia in area civile che militare); incentivi fiscali per quei cantieri e fornitori navali in grado di porre in essere attività virtuose e in linea con le direttive strategiche della Commissione Europea (verde, digitale, sicurezza dei processi produttivi, competitività etc.); incentivi finanziari per gli armatori, mirati al mantenimento dell’attuale carico di lavoro; soluzioni per facilitare l’accesso alla finanza agevolata per le PMI che esprimono tecnologia marittima; soluzioni in grado di favorire il mantenimento e la formazione dell’attuale forza lavoro; attività per sfruttare al meglio le opportunità derivanti dal Partenariato Industriale Co-Programmato con la Commissione Europea (CPP) denominato ‘Zero Emission Waterborne Transport’, dal momento che il settore è stato, per la prima volta, selezionato per tale importante partenariato che porta con se un budget richiesto per il settore navalmeccanico di circa un miliardo di euro”.

Della seconda direttiva strategica fanno invece parte “quelle attività – aggiunge l’associazione – volte alla salvaguardia dell’industria navalmeccanica europea dalle pratiche di concorrenza sleale provenienti dall’Est Asiatico, onde assicurare che, una volta superato il momento negativo, vengano nel frattempo rimosse quelle condizioni che hanno permesso in passato all’industria asiatica di soppiantare quella europea in gran parte dei segmenti di mercato della navalmeccanica. Questo è potuto accadere grazie all’utilizzo di pratiche strutturali di dumping supportate da sussidi statali continuativi, contro cui non è stato possibile agire, poiché le regole a tutela della concorrenza previste dal Wto non si applicano purtroppo a questo settore. Ciò evidenzia un buco legislativo che dovrà essere al più presto sanato, partendo, con ogni probabilità, con iniziative unilaterali, una volta implementate le quali, sarà anche più facile tornare a negoziare da una situazione di forza con i Paesi asiatici, i quali, finora, essendo in una posizione di forza, si sono guardati bene dal lavorare seriamente per trovare una soluzione di reciproca soddisfazione”.

Alla terza direttiva strategica sono invece riconducibili le attività formative, informative, di networking e di collaborazione volte all’ottenimento di economie di scala che Assonave da tempo promuove a favore dei propri soci. “Tali attività, di per sé fondamentali, risulterebbero però inutili senza un’efficace implementazione delle prime due linee strategiche che, di fatto, sono di competenza politica e governativa” si nella nota. Che poi aggiunge: “In tale contesto sono le associazioni a dover efficacemente operare per mettere il mondo politico e governativo nazionale ed europeo nella condizione di comprenderne le dinamiche e i problemi del settore e, successivamente, identificare soluzioni efficaci e durature. L’assenza di un importante presidio di tali linee strategiche, di competenza primaria delle associazioni, ha purtroppo prodotto in passato risultati nefandi, tra cui la perdita di interi segmenti di mercato e delle relative competenze. Tali attività, ora più che mai, non potranno infatti mai essere portate avanti da una singola azienda, per quanto grande, competitiva ed efficiente, ma solo da un’associazione sufficientemente forte,

strutturata e supportata dai propri soci". Svolgere tali attività è l'obiettivo che Assonave si pone per i prossimi anni, in un momento decisivo in cui si rischia seriamente di lasciare alla concorrenza asiatica i segmenti ancora rimasti in Europa. Ed è per questo che l'associazione definisce questa fase come quella dell' "Ora o mai più".

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Wednesday, September 23rd, 2020 at 3:18 pm and is filed under [Cantieri, Economia, Politica&Associazioni](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.