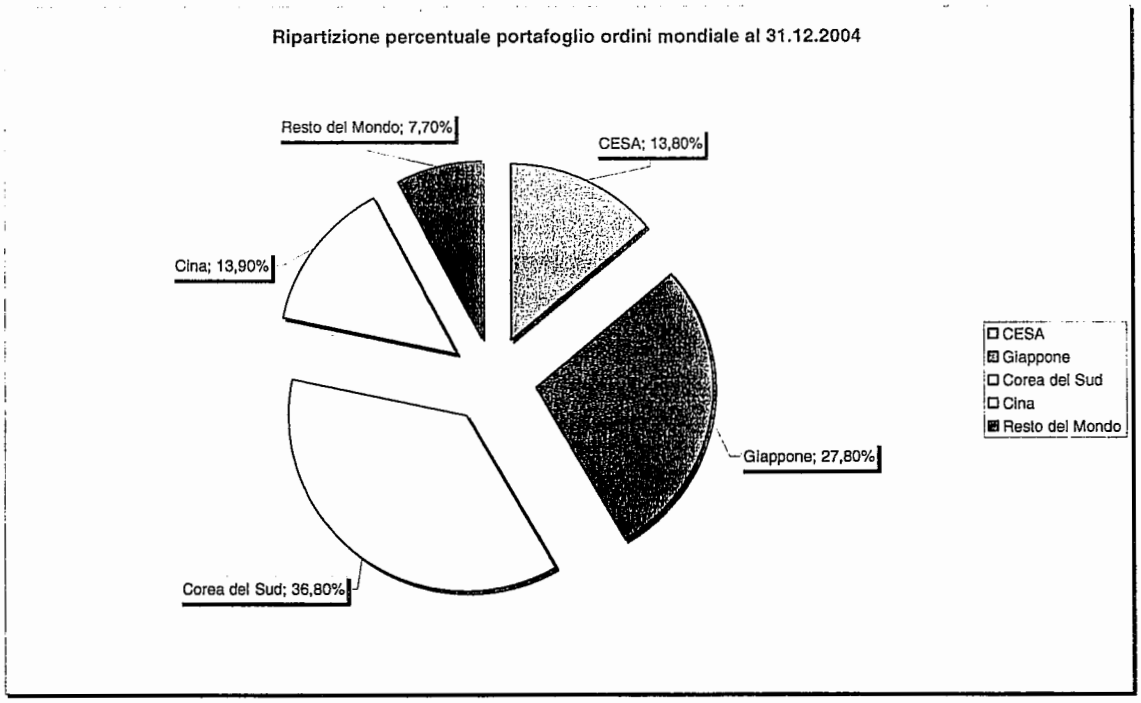
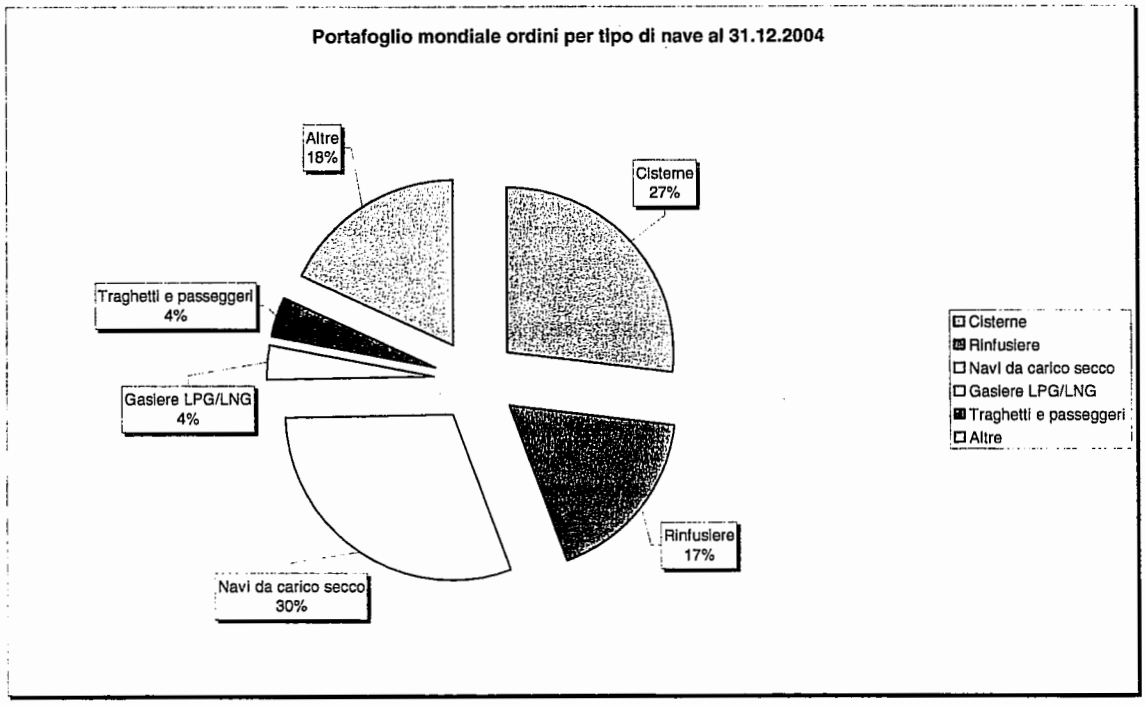


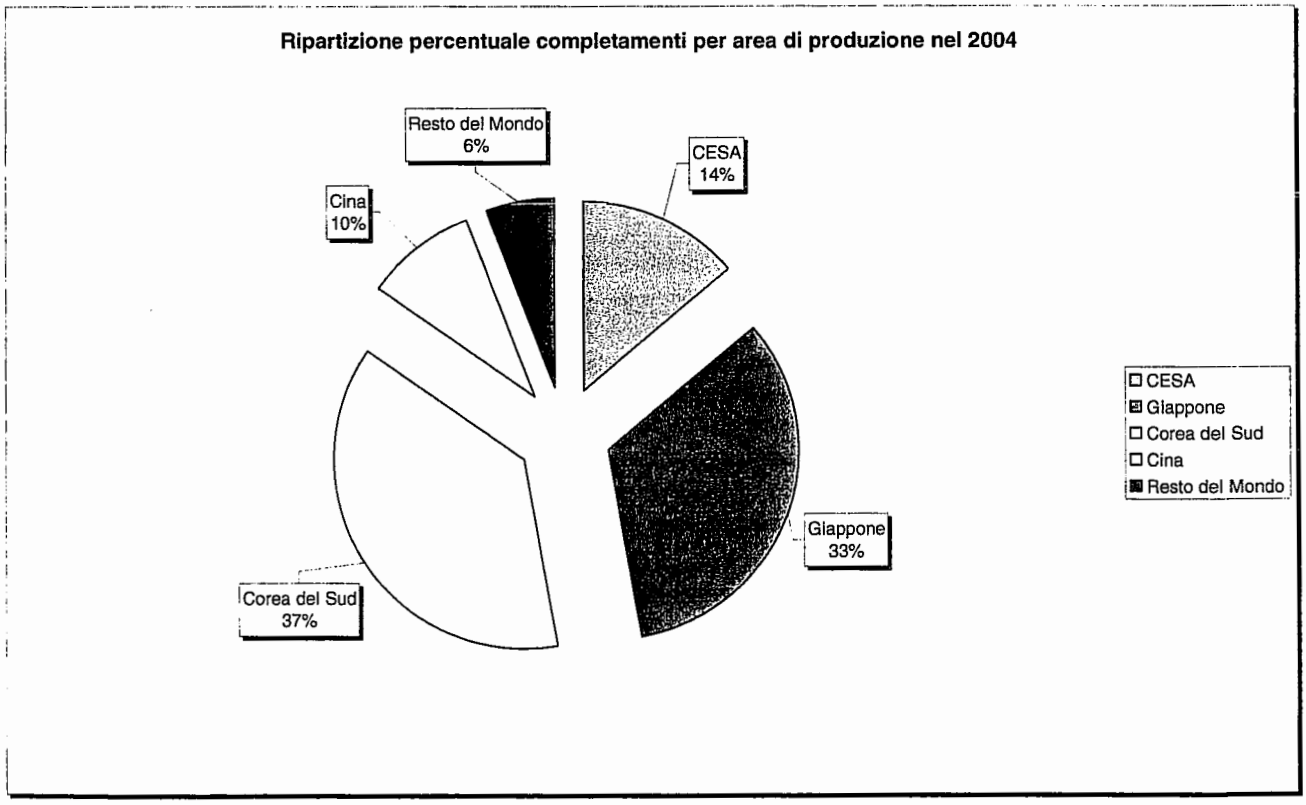


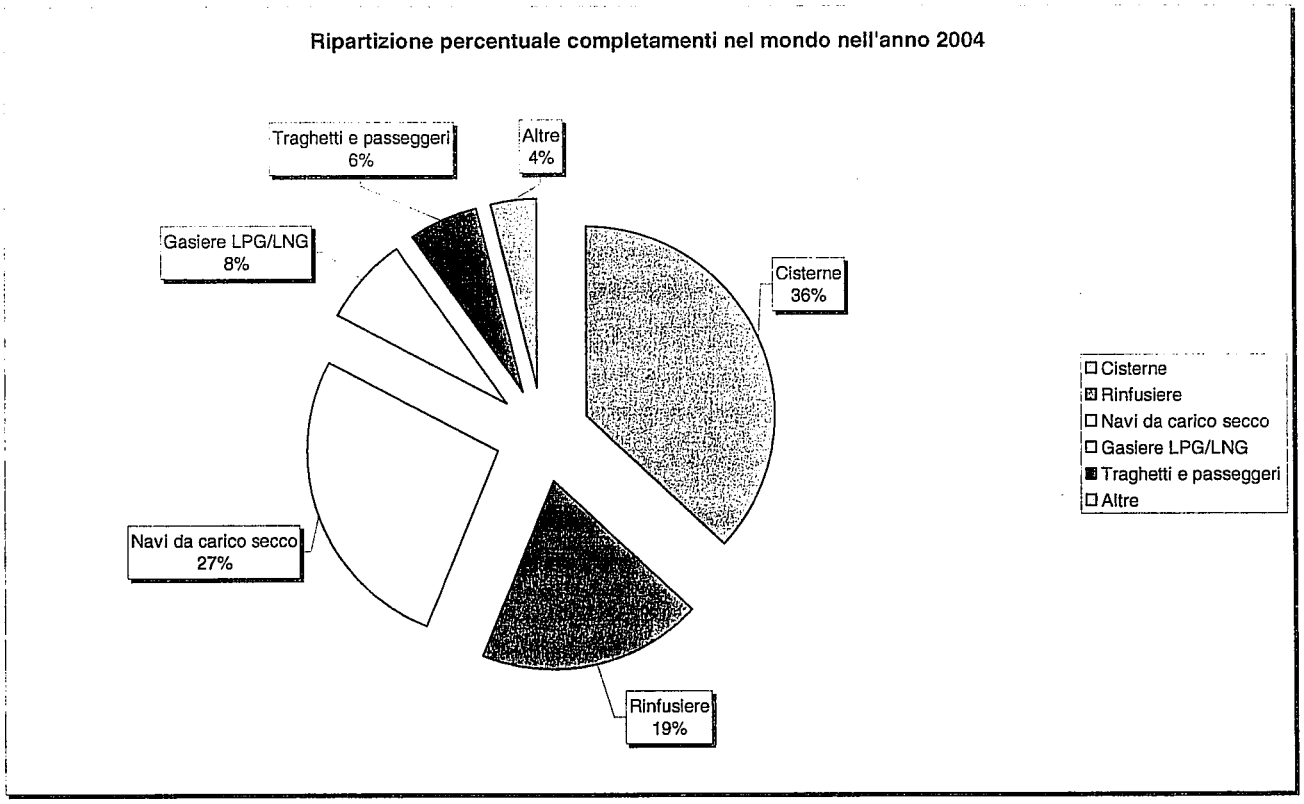
Per quanto riguarda i completamenti di nuove navi nel corso del 2004 i

produttori del Far East hanno ultimato l' 80,3% del totale delle navi consegnate (Corea 37,5%, Giappone 33,3% e Cina 9,5%) mentre i cantieri della Comunità Europea (CESA) detengono la terza posizione con il 13,9% dei completamenti , dopo Corea e Giappone.

Area	n.unità	CGT	%
Unione Europea(CESA)	244	3.275.400	13,9
Giappone	416	7.863.800	33,3
Sud Corea	287	8.861.300	37,5
Cina	143	2.245.500	9,5
Resto del Mondo	236	1.361.900	5,8

(Fonte Lloyd's Register – Fairplay)





I prezzi delle nuove navi, con l'aumento della domanda verificatosi nel 2004, hanno fatto registrare una forte tendenza al rialzo , per la prima volta nell'ultimo quinquennio. Tale crescita è stata in parte controbilanciata dall'aumento dei costi di approvvigionamento delle materie prime e delle fonti energetiche e dal deprezzamento del dollaro nei confronti dell'euro, ma anche del won e dello yen. Il prezzo dell'acciaio è raddoppiato ed è passato dai 300 dollari per tonnellata a più di 600 dollari per tonnellata, mentre il prezzo degli acciai inossidabili e dei materiali non ferrosi è praticamente triplicato. Tali incrementi hanno riguardato lamiere e profilati, ma parimenti tubolature, cavi, macchinari, motori di propulsione, pompe, e scambiatori.

Tale tendenza alla crescita dei prezzi delle materie prime ha indotto la

Corea a rivedere la propria politica commerciale, improntandola su una maggiore cautela, potendo tra l'altro contare di un portafoglio ordini che consente alle imprese del settore di impiegare la propria capacità fino al 2007. Le difficoltà incontrate dai cantieri nell'esecuzione dei contratti in corso, le persistenti incertezze sui prezzi delle materie prime e dei macchinari, le prevedibili difficoltà di approvvigionamento e i possibili ritardi nelle consegne continueranno a spingere i prezzi verso l'alto, ma probabilmente a un ritmo meno sostenuto.

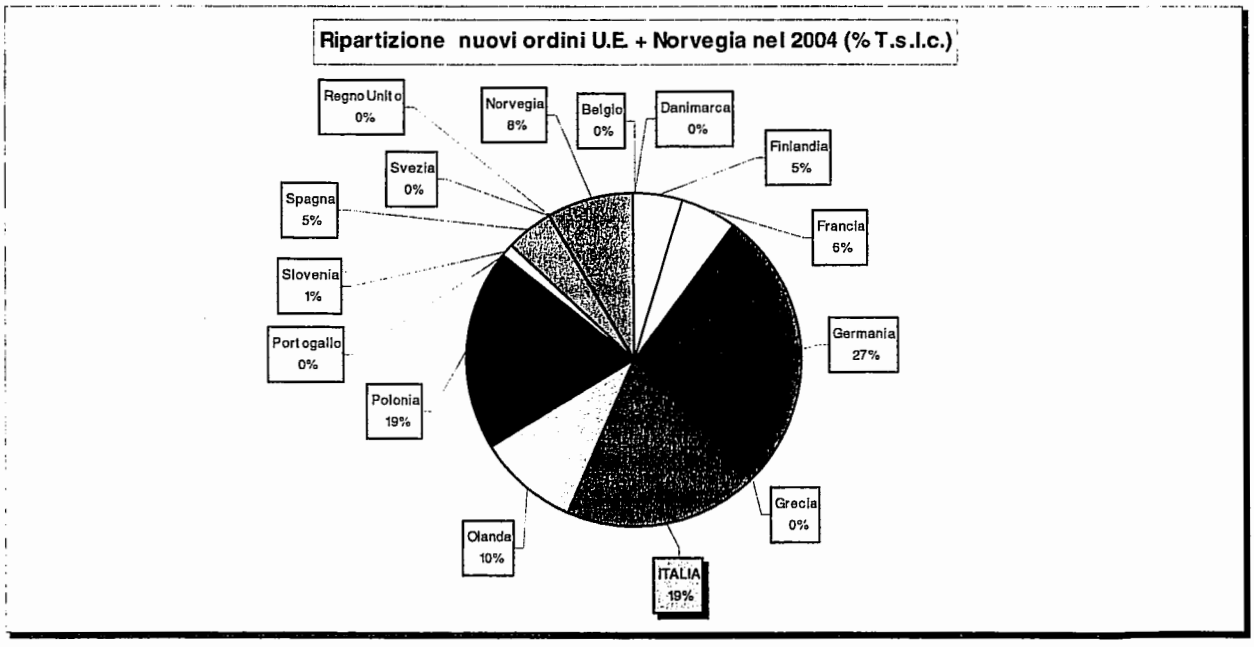
Per quanto riguarda la domanda futura di nuove navi, permangono delle incertezze sul perdurare del "momento magico" del trasporto via mare, anche se gli scambi internazionali stanno conoscendo un'imponente crescita , spinta dallo straordinario aumento della domanda di energia e di materie prime provenienti dalla Cina, sia dell'import/export di manufatti, che ha generato un quantitativo record di nuovi ordinativi di petroliere, mercantili per il trasporto alla rinfusa e portacontenitori.

Sul mercato internazionale si sono confermati, dunque, come protagonisti i cantieri della Corea del Sud, del Giappone e della Cina, mentre i cantieri europei, nonostante gli effetti positivi della ripresa internazionale con conseguente valore record della domanda di nuove navi, sono riusciti ad acquisire commesse per nuove navi con sempre maggiori difficoltà a causa delle comprovate e continuate pratiche di *dumping* messe in atto dai cantieri coreani.

3. Gli sviluppi della politica dell'Unione Europea nel campo della costruzione navale

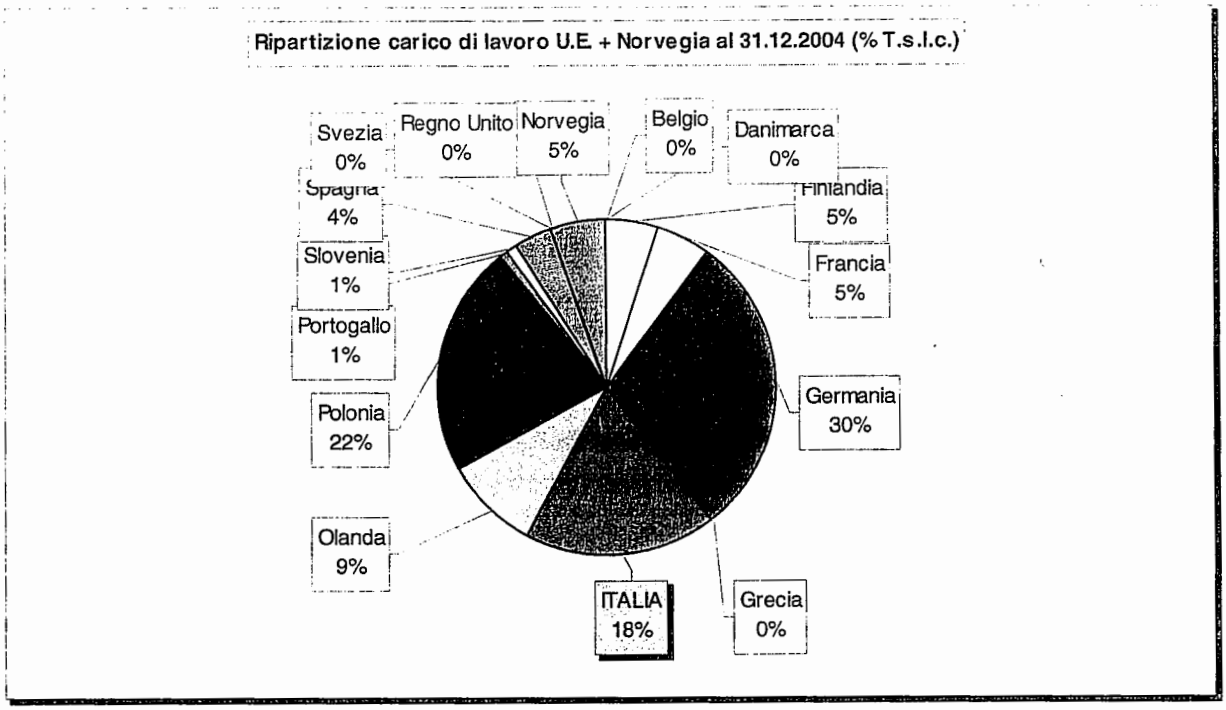
L'industria cantieristica navale, settore di importanza strategica per

l'Europa, con un fatturato annuo di oltre 34 miliardi di Euro, costituito per più della metà da esportazioni, ed un'occupazione diretta e indotta di circa 350.000 occupati, in un contesto internazionale caratterizzato da una forte ripresa dell'andamento dell'economia mondiale e da un ulteriore aumento della domanda di nuove navi del 10% rispetto al 2003, che aveva fatto registrare un aumento senza precedenti (+ 95%), ha registrato nel 2004 un sensibile aumento della quota di mercato (+12%) , rispetto alla quota deficitaria dell'anno precedente, del 7%. Tale inversione di tendenza rispetto all'anno passato scaturisce da un effetto di saturazione dei cantieri del sud-est asiatico, e dalla capacità dei cantieri europei di garantire consegne anteriori al 2007 e 2008. E' da sottolineare che i carnets di ordini dei cantieri dell'Europa occidentale sono aumentati nel 2004 per la prima volta dopo una tendenza al ribasso a partire dall'anno 2000. La ricerca disperata di nuovi cantieri di costruzione che garantissero consegne più vicine ha spinto, fra l'altro, gli Armatori verso altre aree produttive (Vietnam, Russia, India, Brasile, ...) i cui carnet sono passati da 4 a 7 milioni di tonnellate.



Fonte: OCSE

Il carico di lavoro dei cantieri europei è tale da garantire un utilizzo della propria capacità produttiva fino a tutto il 2006.



Fonte: OCSE

Anche se la situazione dell'industria cantieristica europea appare particolarmente florida, gravi difficoltà continuano ad affliggere questo settore, in presenza di una sovracapacità di offerta per effetto dell'ingiustificato aumento della capacità produttiva dei Paesi del sud –est asiatico. Il problema cruciale per la cantieristica europea, benché non il solo, resta la concorrenza sleale dei cantieri navali sud -coreani che, nonostante i forti aumenti di tutti i principali fattori di costo, continuano a praticare prezzi che non coprono pienamente i costi di produzione. Da parte europea è stato posto con chiarezza il problema della crescita della capacità produttiva, vero punto critico dell'industria cantieristica comunitaria e mondiale, affidando al senso di responsabilità degli operatori un ruolo determinante per assicurare nel futuro un equilibrato e corretto funzionamento del mercato.

Il mercato mondiale della costruzione navale continua a funzionare in maniera anomala a causa del ricorso a pratiche sleali , compresa l'esistenza di prezzi iniqui e di sussidi in numerosi paesi. La cantieristica europea si trova, dunque, ad operare in un mercato realmente globale, non soggetto ad una disciplina antidumping o a dazi doganali, senza un'efficace protezione contro le pratiche commerciali sleali, con riflessi sull'occupazione, diretta e indotta,allarmanti, laddove dovesse venir meno, a livello nazionale, la dimensione industriale di questa attività.

Un ulteriore ridimensionamento della cantieristica europea avrebbe conseguenze drammatiche sul piano sociale, occupazionale ed economico.

Vani sono stati i tentativi, sia a livello politico, sia a livello industriale, per indurre la cantieristica coreana a comportamenti più corretti.

Dopo il lungo e infruttuoso negoziato con il Governo coreano per il ripristino delle normali condizioni di concorrenza nel settore cantieristico, la politica dell'Unione Europea è stata, infatti, finalizzata a porre le basi di una strategia comune da adottare per far fronte al crescente squilibrio fra la domanda e l'offerta e ad una vera e propria guerra dei prezzi, conseguenza della politica "predatoria" adottata dalla Corea del Sud negli ultimi anni. L'inasprirsi dei rapporti tra UE e Corea del Sud nel settore cantieristico trae origine e sostanza nella politica dissennata del paese asiatico che, lasciando ai cantieri comunitari principalmente gli ordini "interni" di minore importanza e quelli per le tipologie di navi altamente specializzate (passeggeri, traghetti e chimichiere), nel corso degli anni 90 ha quadruplicato la propria capacità, praticando un vero dumping dei prezzi (sfruttando anche la svalutazione del won e le risorse finanziarie accordate dal Fondo Monetario Internazionale) che risultano essere inferiori agli stessi costi di produzione dei cantieri coreani. E' in ragione di tali connotazioni che la cantieristica navale è stata oggetto anche

negli anni passati di specifici provvedimenti comunitari intesi a salvaguardare la cantieristica europea dalla concorrenza sleale dei cantieri asiatici e di altri Paesi terzi, attraverso la previsione di misure di sostegno al settore. Nella Comunità europea la politica in materia ha posto l'accento si dagli anni 70 sulla necessità di definire le condizioni per i regimi degli aiuti di Stato. Il tetto massimo autorizzato sugli aiuti al funzionamento si è progressivamente ridotto dal 28% del prezzo contrattuale nel 1987 al 9% nel 1992, fino alla totale abolizione degli aiuti per contratti stipulati dopo il 31 dicembre 2000. In particolare:

Le finalità della politica industriale perseguita dall'Unione Europea mediante la direttiva n.684 del 21 dicembre 1990 (VII direttiva sugli aiuti alla costruzione navale) è stata quella di ristabilire le normali condizioni di concorrenza, attraverso misure idonee a consentire alla cantieristica europea, in crisi produttiva per lo squilibrio del mercato mondiale ed, in particolare, per la ben nota politica di aggressività commerciale delle imprese asiatiche e dei paesi terzi, di conservare un livello di competitività adeguato alle sfide poste dal mercato stesso ed ai bisogni dell'economia marittima comunitaria.

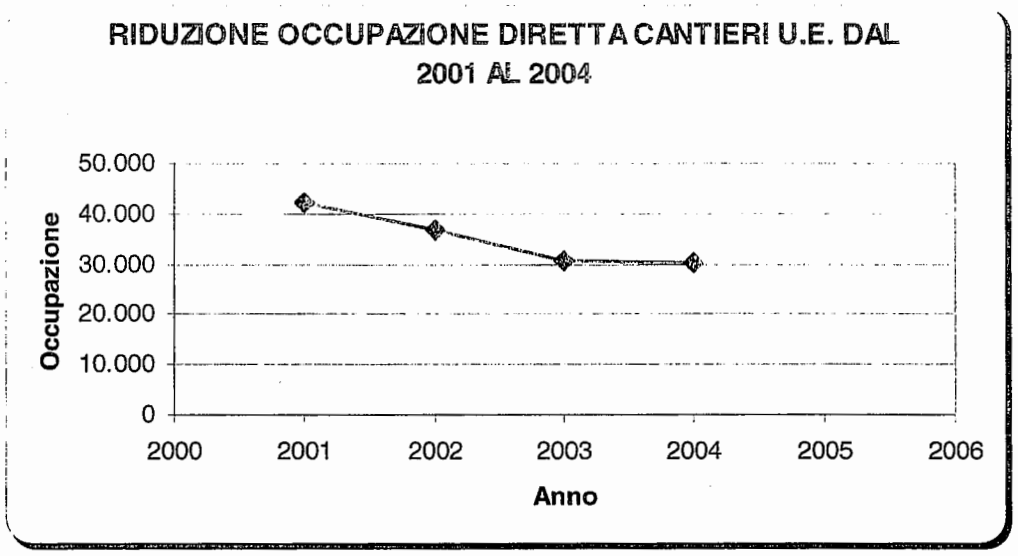
Tali misure, che per anni sono state eccezionalmente elevate, si sono rivelate, però, improduttive , soprattutto per le navi da carico standard, di fronte al livello di prezzi praticato dai cantieri coreani e da quelli emergenti del Sud – Est asiatico, inferiori di oltre il 40% rispetto ai prezzi praticati dai cantieri europei. Le imprese di navigazione, infatti, data la dimensione della concorrenza internazionale cui sono sottoposte, si sono orientate verso quei mercati che consentono loro di ridurre il prezzo dell'investimento in nuove navi.

Gli strumenti comunitari in questione prevedevano il meccanismo del massimale unico di aiuto uguale per tutti gli Stati membri, espresso in percentuale del valore contrattuale prima dell'aiuto; non includendo nel massimale soltanto gli aiuti indiretti alla cantieristica concessi ai committenti

qualora siano conformi alle disposizioni dell'Accordo OCSE sul credito all'esportazione di navi di cui alla Risoluzione del Consiglio OCSE del 3 agosto 1981 (c.d. Accordo-navi).

In mancanza di accordi internazionali il Consiglio ha adottato nel 1998 il Regolamento n.1540 con l'obiettivo di porre fine alla politica dell'aiuto diretto alla produzione, al fine anche di incoraggiare l'industria della costruzione navale a migliorare i propri indici di produttività, e di spostare l'accento su altre forme di incentivazione al settore ritenute dall'Unione più efficaci ai fini del consolidamento e potenziamento degli standard di concorrenzialità del comparto, quali gli aiuti agli investimenti innovativi ed alla ricerca. Tale intenzione di dover abolire ogni forma di aiuto nasceva dal convincimento e dalla speranza di poter finalmente ripristinare le normali condizioni di concorrenza attraverso una soluzione "amichevole" con il governo coreano.

Dal 2001 in poi, però, l'industria cantieristica europea ha continuato ad essere fortemente influenzata dalla concorrenza sleale dei cantieri coreani che, sapendo di poter contare sulla concessione di aiuti governativi, hanno continuato a praticare prezzi tali da non coprire pienamente i costi di produzione, alimentando artificialmente una domanda che ha permesso loro di sfruttare una capacità produttiva altrimenti insostenibile. Questa anomalia, specialmente dopo l'abolizione, al 31 dicembre 2000, degli aiuti alla costruzione navale, ha avuto effetti particolarmente drammatici sul piano occupazionale ed economico del settore, determinando la chiusura di impianti ed il fallimento di non poche realtà operative sia in Italia che negli altri paesi dell'UE. La difficoltà in cui versano i cantieri europei è resa evidente dalla perdita occupazionale che si è verificata negli ultimi quattro anni.



La quota del mercato globale dei cantieri navali dell'Unione Europea è, infatti, crollata rovinosamente dal 10% del 2002 al 7% del 2003. La tendenza al rialzo nel 2004 della quota dei cantieri dell'U.E., che ha fatto registrare un incremento dal 7% al 12%, non è certamente sintomo di una ripresa, ma di una temporanea riduzione della pressione competitiva dei cantieri asiatici, dovuta in parte all'incertezza dell'evoluzione dei prezzi delle materie prime e dall'altra, come già evidenziato, dalla saturazione della capacità produttiva dei cantieri asiatici.

Alla luce delle dannose pratiche commerciali messe in atto, il Consiglio dell'Unione Europea ha più volte espresso viva preoccupazione e avviato consultazioni bilaterali con la Corea del Sud per ristabilire normali condizioni di mercato.

Dopo il fallimento di tutti i tentativi posti in essere, nel settembre del 2002 la Commissione Europea ha deciso di sospendere il negoziato, di avanzare ricorso al WTO (recentemente il WTO ha accolto solo parzialmente le motivazioni del ricorso U.E. contro le pratiche sleali della Corea) e di approvare, contestualmente, un "Temporary Defensive Mechanism" (Regolamento (CE) n.1177/200 del 27 giugno 2002), ossia un meccanismo difensivo temporaneo

per la costruzione navale - volto a contrastare le pratiche sleali coreane nel periodo necessario al completamento della procedura del WTO - che accorda di nuovo la facoltà ai Paesi membri la facoltà di concedere un sostegno alla produzione, valido per contratti stipulati entro il 31/3/2004 (termine prorogato nel 2004 fino al 31.03.2005) ma limitato a poche tipologie navali (portacontenitori, chimichiere, navi cisterna per prodotti petroliferi e navi gasiere LNG) severamente colpite dalle prassi commerciali sleali coreane. Tale sostegno, pari al 6% del prezzo contrattuale, può, però, essere accordato a condizione che venga dimostrato che un cantiere navale coreano è entrato in concorrenza per l'aggiudicazione del contratto, offrendo un prezzo inferiore.

Nel 2002 sono stati ripresi, nel quadro dell'OCSE, i tentativi di giungere a una parità di condizioni su scala mondiale nel settore della Cantieristica. Il Consiglio dell'OCSE ha istituito uno Speciale Gruppo di Negoziazione (SNG) per giungere ad un Accordo internazionale vincolante entro la fine del 2005, allo scopo di creare condizioni di concorrenza leale su scala mondiale dopo il fallimento del precedente Agreement del dicembre 19994. Tuttavia i progressi registrati finora sono stati piuttosto lenti, e la Commissione Europea, nella recente riunione di Parigi del maggio 2005, ha ribadito la necessità di definire un testo di Accordo comprensivo di una "*pricing discipline*".

La "*pricing discipline*", come più volte sottolineato da parte del Governo italiano, resta un elemento essenziale dell'Accordo ed una soluzione di compromesso senza tale disciplina perderebbe interesse e significato.

Stante la valenza - senza dubbio strategica sotto il duplice profilo sia industriale che militare, cui si accompagnano anche motivazioni connesse alla tutela di interessi sociali ed occupazionali - che l'industria cantieristica navale assume per l'intero sistema economico e produttivo dell'Unione Europea, la

Commissione, che in passato è intervenuta in difesa della concorrenza sleale con provvedimenti di settore, si è praticamente limitata ad un generico impegno a proseguire i propri sforzi , in collaborazione con l'industria cantieristica, per il recupero della posizione competitiva dei cantieri europei attraverso il perseguimento dell'eccellenza del prodotto, e ciò in linea con le azioni intraprese dal CESA (Comitato di collegamento dei costruttori dell'Unione Europea) con l'iniziativa LeaderSHIP 2015, finalizzata alla ricerca delle linee di azione da adottare soprattutto nel medio termine.

Finalità dell'iniziativa Leadership 2015 è quella di attuare sul piano industriale forme di cooperazione trasnazionale, con un approccio quanto più possibile integrato e sinergico, allo scopo di sfruttare la complementarità delle specializzazioni dei singoli cantieri e la possibilità di suddividere fra più soggetti i costi di sviluppo dei nuovi prototipi.

L'industria quindi ha sviluppato una solida strategia per il 2015 allo scopo di accrescere la leadership nei segmenti di mercato prescelti, concentrandosi principalmente su navi mercantili a tecnologia avanzata a elevato valore aggiunto e sulla produzione di navi militari, mantenendo comunque una presenza qualificata nel settore del naviglio standard, di accrescere il proprio impegno nell'attività di ricerca, sviluppo ed innovazione, nell'intento di anticipare l'evoluzione del mercato, di focalizzare maggiormente l'attenzione sulla clientela, con un differente approccio finalizzato al recepimento delle necessità del cliente nella progettazione e nella realizzazione delle navi, di ottimizzare i sistemi produttivi ricorrendo ad una maggiore automazione dei processi (con l'utilizzo sempre più spinto di robots) ed una più qualificata attività di "project management" mirata ad una riduzione dei costi di produzione della nave.

Per attuare questa strategia la Commissione ha dettato precise "raccomandazioni" (c.d. Work Plan) per rafforzarne l'importanza ai fini del

risultato complessivo, individuando i responsabili (essenzialmente Direttorati della Commissione e rappresentanze dell'industria, con l'ausilio di esperti BEI e IMO) della messa a punto delle indicazioni operative.

Detto "Work Plan" di LeaderSHIP 2015 si articola su otto azioni:

- Proroga di un anno del TDM, fino al 31.03.2005;
- Aumento dell'incentivo agli investimenti di ricerca sviluppo e innovazione dal 10% al 20% (disciplina denominata Framework) ;
- Schemi avanzati di finanziamento e garanzia;
- Navi più sicure ed ecologiche;
- Approccio europeo ai fabbisogni navali della difesa;
- Protezione della proprietà intellettuale;
- Accesso ad una forza lavoro qualificata;
- Razionalizzazione della struttura industriale

Nel corso del Marittime Industries Forum dell'U.E. del gennaio scorso è stata varata la piattaforma tecnologica per la ricerca nel settore marittimo: Waterborne.

La piattaforma Waterborne dovrebbe consentire una significativa partecipazione del settore marittimo al Settimo Programma Quadro, coinvolgendo tutti i principiali operatori del settore dello shipping, Autorità nazionali, organismi di classificazione, centri di ricerca e università a livello europeo e nazionale, con l'obiettivo di giungere ad un coordinamento delle diverse attività intese ad ottimizzare l'efficienza delle risorse da impiegare, per evitare dispersioni di risorse e sovrapposizioni.

E' su iniziative di questo tipo, basata su alta tecnologia e cooperazione, che la cantieristica europea tende ad orientarsi per assicurarsi anche per il futuro una solida capacità competitiva, che, tuttavia, non appare conseguibile senza una politica industriale di difesa contro il dumping coreano, da attuare nel

breve termine.

Il comparto cantieristico europeo è soggetto ancora oggi, ancorché siano venuti meno i tradizionali e più significativi aiuti alla produzione, ad una "disciplina" speciale contenuta nei relativi Orientamenti comunitari, di cui alla "Disciplina degli aiuti di Stato alla Costruzione navale" (2003/C 317/06) pubblicata nella Gazzetta ufficiale dell'Unione Europea C317 del 30 dicembre 2003.

Tale disciplina, applicabile dal 1 gennaio 2004 fino al 31 dicembre 2006, estende alla costruzione navale le disposizioni "orizzontali" di carattere generale, applicabili agli altri settori industriali, prevedendo forme di aiuti alla ricerca, allo sviluppo e all'innovazione (RSI), aiuti alla chiusura parziale o totale di siti produttivi, aiuti a favore dell'occupazione, aiuti alla costruzione sottoforma di crediti all'esportazione e aiuti regionali agli investimenti volti a migliorare o modernizzare i cantieri esistenti, promovendo altre forme di sostegno più idonee ad aiutare l'industria cantieristica a realizzare le necessarie trasformazioni e a superare le carenze esistenti.

L' Unione Europea ha, in tal senso, già autorizzato tra febbraio e marzo 2005 Germania, Francia e Spagna a concedere aiuti all'innovazione ai propri cantieri navali. Ma il gruppo francese Alston Marinenon potrà avvalersi degli aiuti prima del 7 luglio 2006, mentre gli aiuti alla Spagna sono condizionati alla restituzione delle sovvenzioni ritenute illecite dall'U.E. (Gruppo Izar).

La politica dell'Unione Europea è, dunque, incentrata sull'obiettivo di recuperare "la concorrenzialità mediante l'eccellenza".

Ricerca, sviluppo e innovazione (RSI) devono concentrarsi tanto sullo sviluppo di nuovi prodotti quanto sui metodi di produzione. Ma il concetto di eccellenza non deve limitarsi ai prodotti e alla tecnologia, ma significa concentrarsi anche su una qualificazione delle risorse umane attraverso

formazione e specializzazione del personale.

La Commissione Europea è chiamata, però, a considerare gli effetti dell'allargamento dell'Unione, che viene a porre nuovi problemi di armonizzazione, per l'ingresso nel settore della costruzione e della trasformazione navale di nuovi Stati membri e di paesi candidati, decisamente concorrenziali, grazie al basso costo della manodopera ma anche a politiche di sostegno pubblico.

Basti citare la Polonia e la Croazia, che nel 2004 hanno fatto registrare un carico di lavoro del tutto ragguardevole (2,3 e 1,6 milioni di T.s.l.c., rispettivamente), venendo ad occupare una posizione di rilievo nel mercato mondiale.

4. La situazione e le prospettive dell'industria cantieristica italiana

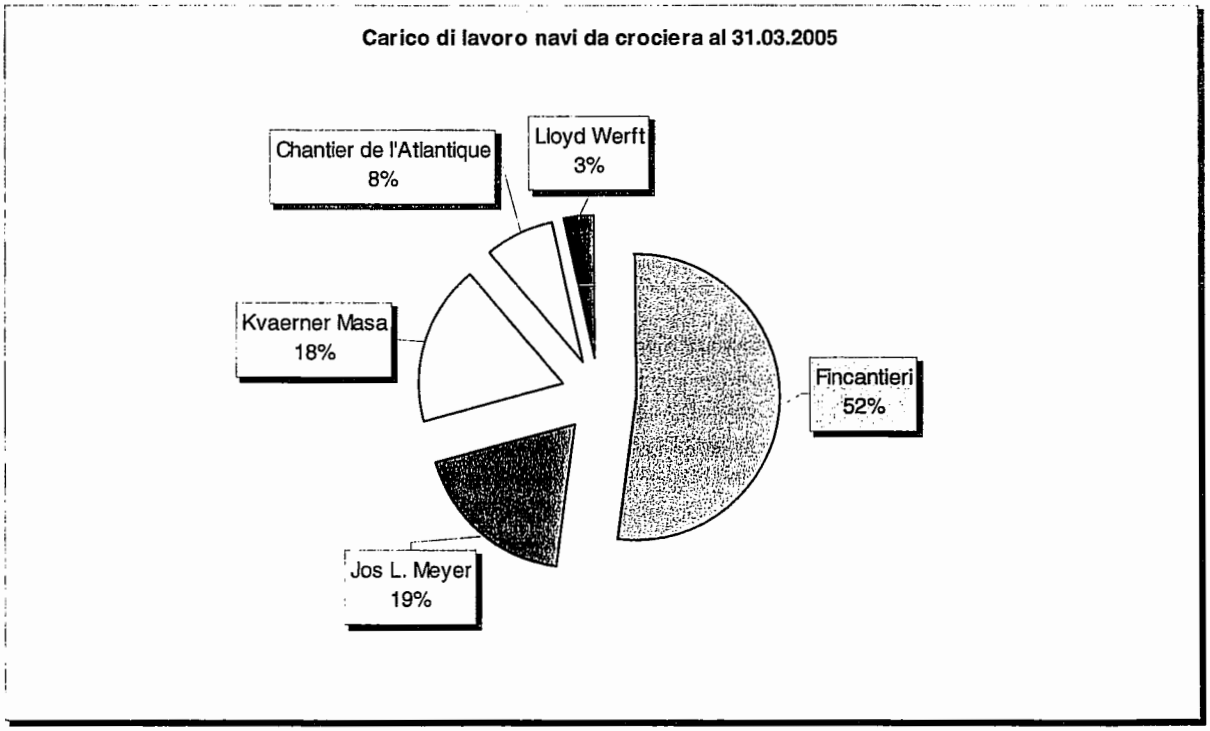
Nel corso dell'anno 2004, per effetto della ripresa economica a livello mondiale e della conseguente crescita della domanda di nuove navi ,la cantieristica italiana ha consolidato la sua posizione competitiva sul mercato mondiale, pur risentendo degli squilibri di mercato creati dalla concorrenza sleale della Corea del Sud e, da ultimo, dagli ambiziosi programmi impiantistici paventati dalla cantieristica cinese.

Quasi tutti i segmenti del mercato sono interessati dal problema della crescita della capacità produttiva, vero punto critico dell'industria cantieristica, e dalla concorrenza sleale dei paesi del su-est asiatico, lasciando ai cantieri nazionali e a quelli dell'U.E. le minori ordinazioni per i mercati nazionali ed il tonnellaggio altamente specializzato. Nel 2004 il settore cantieristico italiano ha visto accentuarsi lo scenario profilatosi a partire dagli ultimi anni novanta.

L'industria cantieristica nazionale è basata su una quindicina di cantieri di costruzione navale o siti di costruzione. Le navi da crociera, i traghetti e le navi

per il trasporto di autovetture costituiscono oltre il 90% della produzione italiana (Fincantieri e Visentini), ma ci sono altri cantieri, cosiddetti *medio-minori,* specializzati nella costruzione di navi chimichiere, gassiere o di piccola taglia, quali De Poli, C.N. di Pesaro, Giacalone e Rosetti) che, grazie alle misure temporanee di difesa alla cantieristica navale europea, peraltro di entità assolutamente inadeguate e limitate nel tempo, sono riuscite a venir fuori da una situazione pesante di vuoto di attività, assicurandosi un carico di lavoro fino a tutto il 2006.

Solo nel settore delle navi da crociera i cantieri europei continuano ad avere un ruolo dominante, con la Fincantieri che è leader del settore con un carico di lavoro che nel 2004 ha raggiunto il 52% del carico di lavoro mondiale.



Nel corso del 2004, sono state ordinate 13 navi da crociera (contro le 3 del 2003) per un totale di 1,7 milioni di T.s.l.c., di cui n.7 sono andate a Fincantieri per un totale di oltre 950.000 T.s.l.c.