

Cantieristica navale: caratteristiche e tendenze di un mercato globale

Claudio Ferrari

Sommario: 1. Introduzione - 2. La complessità dell'industria cantieristica navale - 3. La domanda - 4. Gli attori che compongono l'offerta - 5. Il peso della cantieristica italiana - 6. Alcune indicazioni per fronteggiare la crisi del settore - Bibliografia

Abstract

The shipbuilding industry has always been considered as a driving force of the development of national economies. This contribution develops an analysis of the performance of the sector worldwide during the last years with the scope of understanding the reasons behind the current crisis that the sector is undergoing in Europe, and particularly in Italy. In the light of the results of such analysis the reasons for a concrete interest, also of public nature, towards the sector are identified and some lines of intervention addressed.

1. Introduzione

Sul finire del 2011 è cominciato in Italia un acceso dibattito sul futuro dell'industria cantieristica innescato dalla notizia di un piano di forte ridimensionamento di Fincantieri, la società pubblica¹ leader del settore in Italia. Improvvisamente ci si è accorti dell'importanza di questa industria per l'economia nazionale in termini occupazionali diretti e soprattutto indotti. Un po' sorprendentemente il dibattito, almeno quello svolto sui principali media di

¹Il capitale sociale di Fincantieri è detenuto per poco più del 99% da Fintecna S.p.A. il cui azionista unico è il Ministero dell'Economia e delle Finanze (Fincantieri, Bilancio 2011).

comunicazione, ha riguardato la superficie del problema ovvero le implicazioni derivanti dall'attuazione del piano di ridimensionamento cui si è fatto cenno nonché l'eccessiva ingerenza della politica nel management societario (talora con finalità discutibili) senza andare a ricercare le ragioni profonde alla base della crisi di un'intera industria e non di una sola azienda, anche se di dimensioni tutt'altro che trascurabili.

Obiettivo di questo scritto è fornire un contributo per colmare tale lacuna concentrando l'attenzione sull'industria cantieristica nel suo complesso; volutamente quindi tralasciando di trattare il caso particolare di Fincantieri, ma piuttosto leggendo le dinamiche aziendali alla luce delle tendenze dell'industria cantieristica nazionale ed europea posta a confronto con i principali concorrenti mondiali.

Pertanto a questa iniziale introduzione segue una descrizione dell'industria cantieristica e delle sue principali peculiarità (par. 2) che si chiude concentrando l'attenzione al settore della costruzione di nuove navi e alla evoluzione della domanda nell'ultimo quinquennio (par. 3). L'offerta (par. 4) è analizzata secondo un approccio geografico che tende a mettere in mostra il crescente ruolo dei paesi extra europei e l'avvicinarsi in Europa di paesi di antica tradizione nel settore della cantieristica con paesi "nuovi entranti" in questa industria, al fine di poter meglio inquadrare il peso della cantieristica italiana nell'economia nazionale (par. 5) e giungere in tal modo a poter identificare alcune possibili vie d'uscita alla crisi che sta attraversando il settore nel vecchio continente (par. 6).

2. La complessità dell'industria cantieristica navale

L'industria cantieristica navale ricomprende al suo interno un insieme di attività, anche notevolmente diverse tra loro, che devono essere delineate singolarmente anche al fine di comprendere i meccanismi e le leggi che regolano il comportamento delle singole componenti. Si possono infatti distinguere almeno tre grandi settori che compongono tale industria: accanto alla costruzione di nuove navi si trovano infatti sia l'industria che si occupa delle riparazioni di navi sia quella che si occupa della riconversione di navi. Questi tre *business* presentano certamente delle affinità, ma fronteggiano ciascuno una propria domanda e, cosa non banale, presentano diverse tendenze localizzative. In particolare, il segmento delle riparazioni navali è fortemente dipendente, ma la relazione è di tipo biunivoco, dai luoghi geografici in cui si concentrano le attività marittimo-portuali; elemento che vale ma con un minore accento anche per la

conversione e la costruzione di nuove navi. Non solo, il termine stesso di nave nasconde una amplissima diversificazione che non riguarda solo i mezzi navali ma che si estende ad esempio alle piattaforme off-shore, quindi ad impianti, si pensi a quelli adibiti alla produzione di energia eolica, che talvolta poco hanno a che fare con il concetto di nave come lo si intende comunemente. Si aggiunga che a questi tre settori occorre aggiungerne un quarto che risulta ad essi complementare ed è quello dell'equipaggiamento navale (*naval equipment*) che comprende tutte le aziende che forniscono componenti della nave, dalla motoristica alle strumentazioni di bordo, agli arredi, etc. Diversamente da quanto accadeva fino a pochi decenni fa, oggi la costruzione di una nave è solo in parte realizzata dall'industria cantieristica, è invece sempre più comune la pratica di acquistare dall'esterno, assemblandole, parti significative della produzione. In ultimo, non certo per l'entità del valore della produzione, va menzionato il settore della costruzioni di navi militari che va tenuto distinto dalla cantieristica navale soprattutto per le caratteristiche affatto peculiari che definiscono la domanda per questo settore.

Da quanto sopra emerge in tutta evidenza la complessità di questa industria e da essa non si può prescindere nell'analisi delle tendenze e delle performance del settore se si desidera comprendere i meccanismi che le governano e mettere in campo le azioni più opportune a supporto di tali comparti.

Guardando al segmento della costruzione di nuove navi (*shipbuilding*), esso presenta alcune caratteristiche peculiari. In particolare, fronteggia una domanda che è doppiamente derivata in quanto dipende dalla domanda di trasporto che a sua volta dipende – con la sola eccezione del trasporto crocieristico – dalla domanda di beni e servizi finali, quindi in ultima analisi dall'andamento economico generale. Com'è noto, la conseguenza è un tendenziale irrigidimento della domanda che quindi comporta riduzioni meno che proporzionali in presenza di incrementi del prezzo dell'output (nel caso di specie la nave). Inoltre, l'adeguamento della curva di offerta rispetto ai mutamenti della domanda avviene con un certo ritardo temporale, dato dal tempo che intercorre tra il momento in cui si effettua un ordine ad un cantiere e il momento in cui la nave è pronta per essere commercialmente utilizzata (Stopford, 2009). Tale ritardo temporale, che può essere mitigato qualora si sia in presenza di una certa capacità di trasporto inutilizzata (*laid up vessels*), dipende dal tipo di nave e quindi dalla complessità della nave stessa. A ciò si aggiunga che poiché l'output dell'industria cantieristica è destinato a spostarsi è naturale che l'industria sia globalizzata, nel senso che ciò che accade ad una delle aziende presenti nel mercato – anche in ragione delle dimensioni spesso tutt'altro che irrilevanti rispetto alla dimensione del mercato stesso – ha ripercussioni su tutte le altre. E' anche in conseguenza di ciò che si spiega la tendenza alla specializzazione delle industrie cantieristiche

nazionali alla ricerca di qualche vantaggio comparato in risposta all'affacciarsi sul mercato di nuovi operatori localizzati in paesi emergenti, come il Giappone a partire dagli anni Cinquanta, la Corea del Sud dagli anni Settanta, successivamente il Brasile e più recentemente la Cina, le Filippine, il Vietnam e l'India.

Infine, non va dimenticato il ruolo di supporto svolto dall'industria cantieristica alla crescita delle economie in sviluppo; nei secoli questa industria è stata considerata, proprio per il suo impatto sul resto dell'economia e per i moltiplicatori occupazionali che genera, come un'industria strategica per lo sviluppo (Carminati, 1990; Pires, Lamb, 2008).

Per meglio comprendere l'intreccio di tali peculiarità conviene guardare con maggiore dettaglio alla produzione dell'industria cantieristica.

3. La domanda

Concentrando l'attenzione sulla produzione di nuove navi, quindi la *shipbuilding industry*, si è soliti ricondurre l'output a tre macrotipologie di navi: le navi da crociera, le navi standard e le navi high tech. Le prime sono navi adibite al solo trasporto di passeggeri offrendo loro la possibilità di pernottare a bordo. La varietà dimensionale è molto ampia: da poche tonnellate fino alle 15-20 mila tonnellate di portata lorda (DWT); queste ultime hanno una lunghezza di poco inferiore ai 400 metri e sono alte più di 70 metri (sopra la linea di galleggiamento e con un pescaggio di oltre 9 metri) e sono in grado di ospitare fino a 5-6 mila passeggeri oltre all'equipaggio. Queste navi si caratterizzano per l'elevata qualità dotazioni e delle finiture interne e degli arredi che ne fanno dei veri e propri hotel galleggianti. Molto più compositi gli altri due gruppi di output. Per navi standard si intendono le navi da carico la cui progettazione e realizzazione non è particolarmente complessa (ovviamente, ciò deve intendersi in termini relativi), vale a dire le navi porta-contenitori, le navi rinfusiere, le navi per il trasporto di liquidi e le navi da carico generale. Nel gruppo delle navi high-tech rientrano invece i traghetti (ro-ro cargo, ro-ro pax e traghetti per i soli passeggeri), le navi chimichiere e le navi per il trasporto di gas naturale liquefatto.

La differenza sotto il profilo delle tecniche costruttive e del peso della lavorazione delle lamiere è tale tra queste diverse tipologie di navi che l'output dell'industria cantieristica viene solitamente misurato in termini di tonnellate di stazza lorde compensate o CGT (*compensated gross tons*) ovvero in una unità di misura che tiene conto delle diverse tecnologie utilizzabili per la realizzazione dei

differenti tipi di naviglio². In tal modo si ritiene di poter rendere omogenea la produzione consentendo così analisi e confronti statistici.

In termini generali si può affermare (come si vedrà meglio più avanti) che l'industria cantieristica europea, che dopo la seconda guerra mondiale dominava il settore a livello globale, sia oggi specializzata nella realizzazione di navi high-tech e navi da crociera, mentre la produzione di navi standard è per la gran parte appannaggio dei cantieri giapponesi, coreani e dei paesi in via di sviluppo, potendosi questi avvantaggiare di favorevoli costi del lavoro (i quali restano una delle componenti principali del costo di produzione) in alcuni casi anche di aiuti di stato.

Adottando pertanto come unità di misura le CGT si può leggere la domanda che nell'ultimo quinquennio si è rivolta all'industria cantieristica. La Fig. 1 mostra appunto tale evoluzione dalla quale si evince immediatamente l'effetto che la crisi economica scoppiata nell'estate del 2008 ha avuto sull'industria cantieristica: un brusco arresto degli ordini che trova il picco minimo nel 2009 e segna una ripresa nel 2010 ma restando su livelli per nulla comparabili a quelli fatti segnare prima della crisi. Per avere un'idea grossolana dell'importanza della crisi del settore a livello mondiale basti pensare che la somma dell'orderbook degli ultimi tre anni (2009-11) è equivalente al valore dell'orderbook del solo 2007.

La flessione della domanda ha riguardato tutte le tre macrotipologie di naviglio anche se le tendenze sono un poco differenziate, in particolare nel 2011 si segnala una ripresa degli ordini di navi high-tech e al tempo stesso una flessione di oltre un terzo rispetto all'anno precedente degli ordinativi per navi standard.

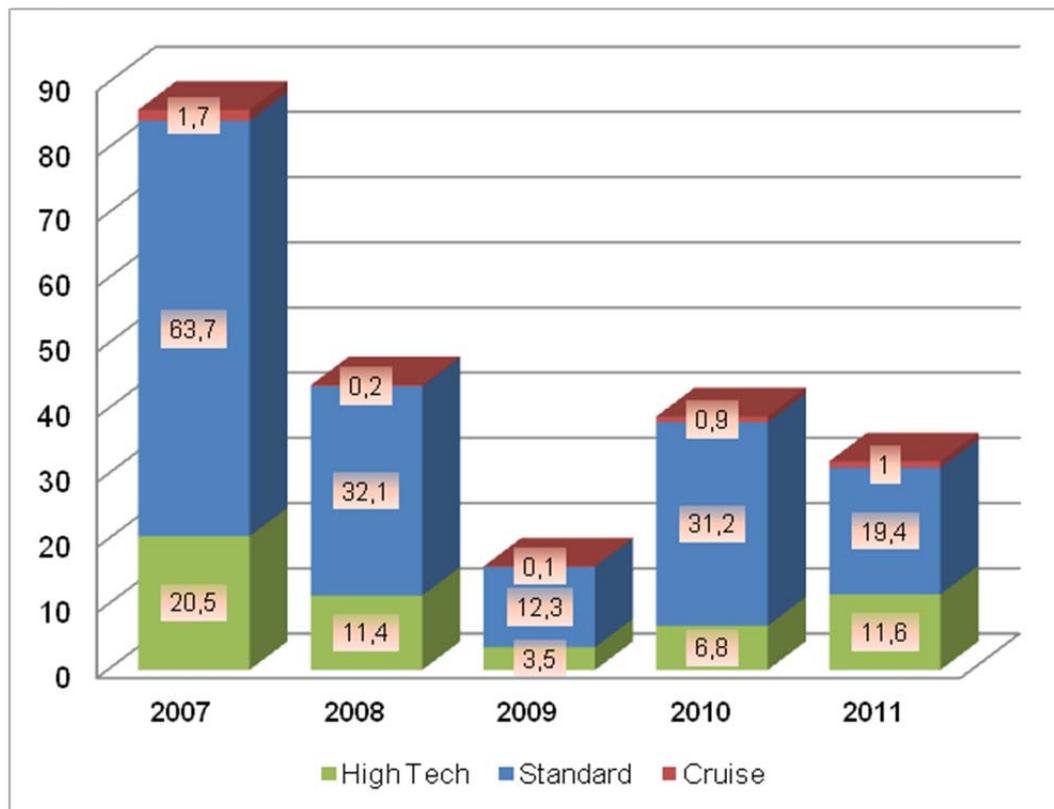
Gli stessi dati sono riportati nella Fig. 2 che mostra invece la composizione percentuale dell'orderbook mondiale per tipologia di nave. Questa rappresentazione è utile per mettere in evidenza un altro elemento, vale a dire la netta prevalenza di navi standard nella composizione dell'orderbook determinata proprio dalla rapida evoluzione fatta segnare da alcuni dei paesi in via di sviluppo (come evidenziato in Fig. 3 che mostra la flotta mondiale divisa per tipologia di modello economico e il tasso annuo di crescita della flotta).

² Più in particolare, l'ultima revisione del modello di calcolo delle CGT (OECD, 2007) si basa sulla seguente formula:

$$cgt = A * gt^B$$

dove *gt* sta per *gross tons* (tonnellate di stazza lorda), mentre *A* e *B* sono coefficienti che indicano, rispettivamente, il tipo di nave e l'effetto della dimensione della stessa. Ad esempio, il coefficiente *A* è pari a 84 per una nave per prodotti chimici, cioè una nave che rientra nel gruppo delle navi high-tech, e pari a 19 per le navi full container, rientranti nel gruppo delle navi standard.

Figura 1: Andamento degli ordini mondiali nel periodo 2007-11 (dati in milioni di CGT)

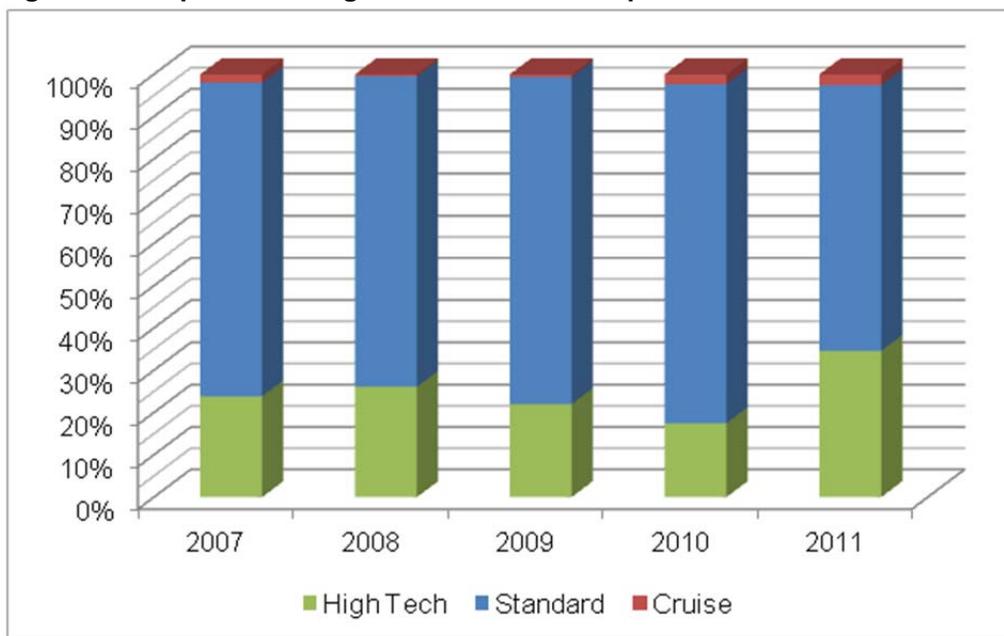


Fonte: CESA, Assonave

Anche se i valori assoluti sono cambiati decisamente, nel 2007 le navi standard rappresentavano il 74% degli ordini mondiali, nel 2011 esse ne costituiscono solo il 61%. Nel 2011 la quota di ordini per navi ad elevata specializzazione è cresciuta decisamente, segnando in valore assoluto un picco nelle CGT ordinate rispetto al triennio precedente (ma il dato 2011 si è attestato comunque intorno alla metà di quanto fatto segnare nel 2007).

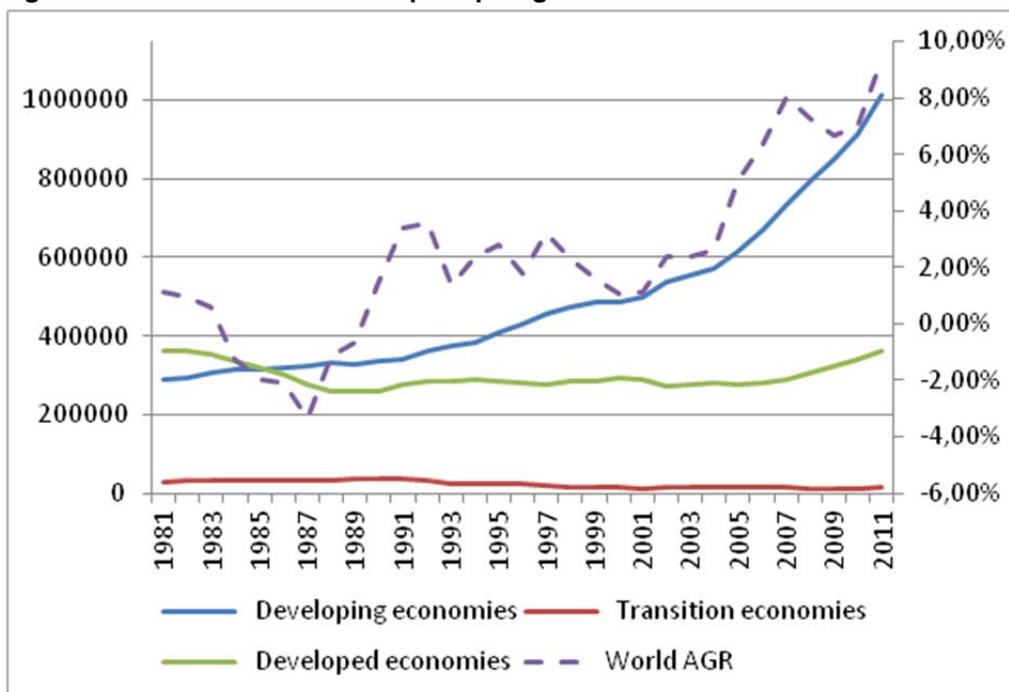
Anche se le figure mostrano gli ordinativi relativi soltanto all'ultimo quinquennio è indubbio che ci si trovi di fronte ad una crisi del settore, determinata da una combinazione di cause diverse tra loro, tra cui la principale è sicuramente la crisi economica internazionale che ha ridotto quasi di colpo la domanda aggregata e quindi la domanda di trasporto merci in una fase in cui gli ordini stavano segnando delle punte record.

Figura 2: Composizione degli ordini mondiali nel periodo 2007-11



Fonte: CESA, Assonave

Figura 3: Flotta mondiale divisa per tipologia di modello economico

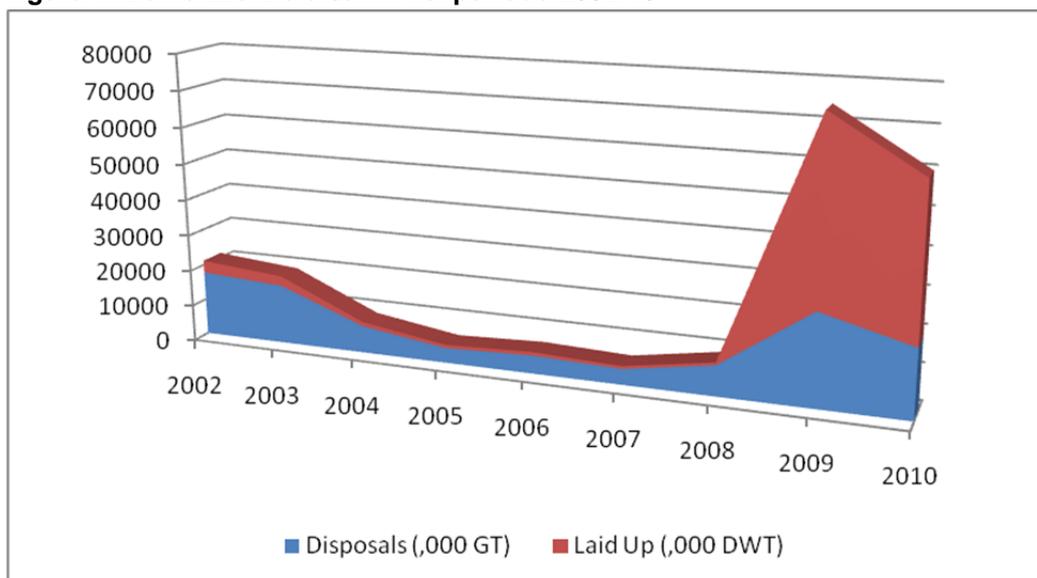


Fonte: UNCTAD (2011)

Conseguentemente, ma non sorprendentemente, la crisi ha determinato un eccesso di stiva che si è ulteriormente aggravato a seguito della consegna delle navi ordinate prima che la crisi si manifestasse e tutto questo spiega la drastica caduta della domanda di nuove navi e la fatica a riprendersi nonostante la domanda di trasporto registri già da mesi una netta ripresa, come dimostra la tendenza al rialzo dei noli sul mercato del trasporto di linea. A tale proposito, Assonave (2011), nella sua ultima relazione annuale, indica in 60 milioni di CGT la capacità produttiva mondiale dei cantieri, stimando che l'orderbook sia tale da occuparne all'incirca la metà.

Altro segnale della dimensione della crisi del settore è dato dall'entità delle navi demolite e di quelle poste in disarmo a livello mondiale che la Fig. 4, dove le demolizioni sono misurate in *gross tons* e i disarmi in tonnellate di portata lorda, mostra accentuarsi drammaticamente a partire dal 2008 e solo in leggera flessione nei due anni successivi.

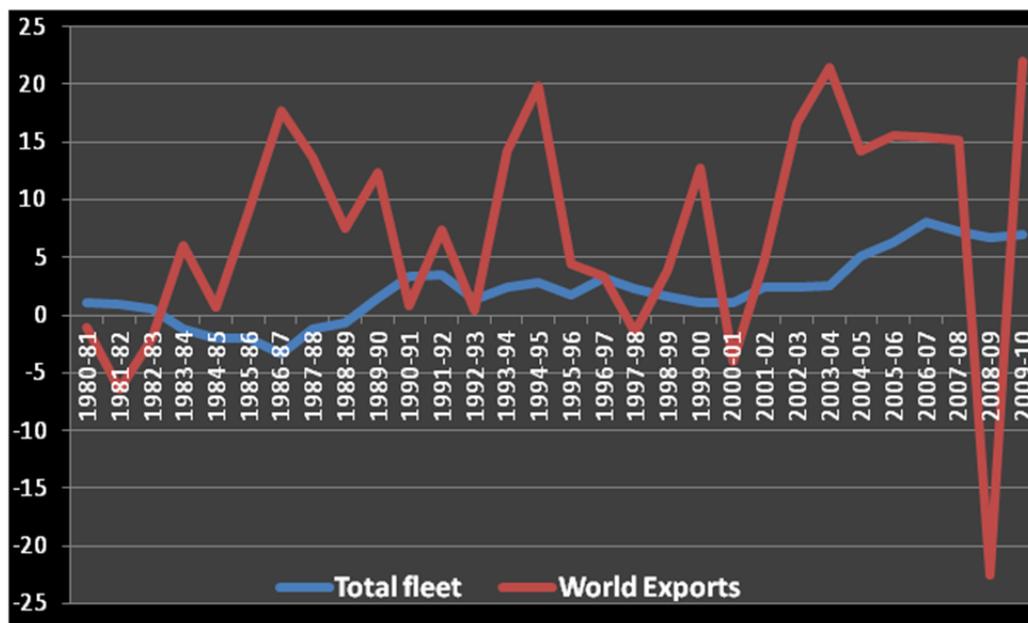
Figura 4: Demolizioni e disarmi nel periodo 2002-10



Fonte: Shipbuilder Association of Japan, 2011

Stando ai dati pubblicati dall'UNCTAD, la flotta mercantile aveva registrato, fino al 2007, un lungo periodo di crescita più o meno accelerata cominciato sul finire degli anni Ottanta, certamente da ricondursi al processo di globalizzazione dell'economia. La Fig. 5 mostra infatti il trend di sviluppo della flotta navale e delle esportazioni mondiali, da cui emerge chiaramente la tendenza alla crescita della flotta che ha certamente contribuito a determinare aspettative positive negli armatori che hanno spinto gli ordini ai cantieri.

Figura 5: Tasso di crescita annua della flotta e dell'export mondiale nel periodo 1980-2010

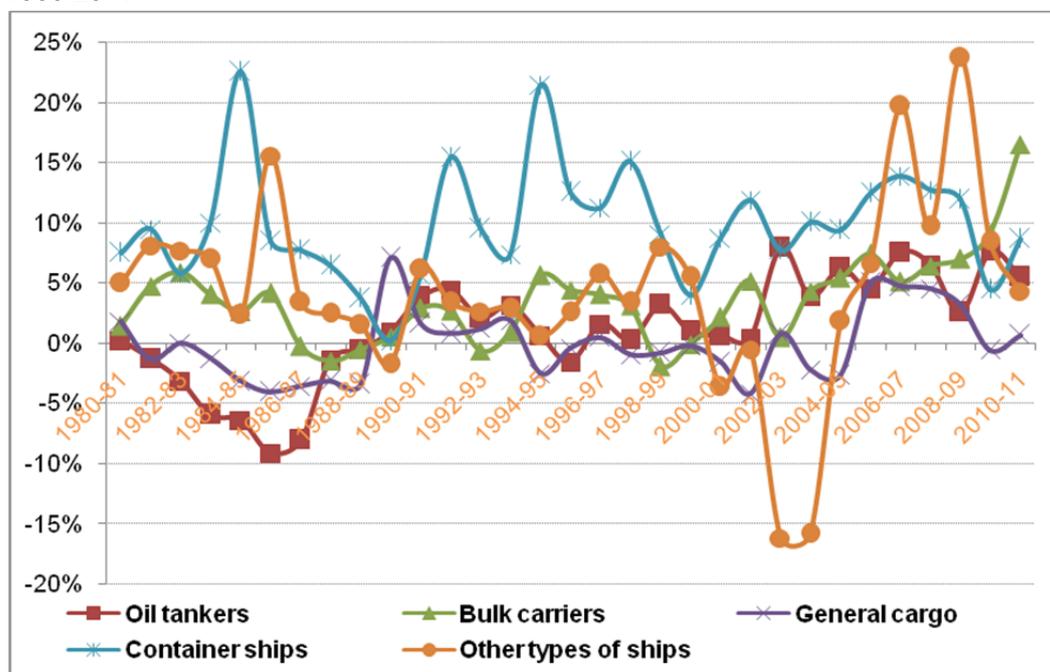


Fonte: UNCTAD

L'andamento della flotta – che evidentemente risente dell'andamento degli ordini, pur con uno sfasamento temporale – può ulteriormente essere scomposto nelle diverse tipologie di naviglio che la compongono, come riportato nella Fig. 6 dalla quale emerge con tutta evidenza la presenza di ampie variazioni anche di anno in anno, ma ciononostante si registrano tassi di crescita sempre positivi per le navi porta contenitori, una tendenza anch'essa positiva sul finire del periodo considerato per le navi tanker e general cargo, mentre le più ampie variazioni sia in aumento che in diminuzione si registrano per quelle che nella figura sono classificate come "altri tipi di nave" che contengono quelle che prima erano classificate come navi cruise e high-tech. Se si associa questo dato al fatto che quest'ultima tipologia di navi è quella in cui si è ormai da tempo specializzata la cantieristica europea si capisce immediatamente che se pure la crisi economica ha colpito tutta l'industria cantieristica si è sicuramente accanita maggiormente sui cantieri europei. Ciò anche per un'altra ragione, ovvero il fatto che le navi hanno fatto segnare una importante evoluzione sotto il profilo dimensionale. Basti pensare che nel settore delle navi full-container, ad esempio, mentre a metà degli anni Novanta le navi più grandi poste in circolazione, quelle della quarta generazione, dette *post panamax* perché non ammesse al passaggio nel canale, presentavano una capacità nominale di 4-5 mila teu, circa dieci anni dopo è stata rilasciata la nave Emma Maersk (classe E) che presenta una capacità nominale

che è quasi tripla e per il 2013 sono attese le navi della classe tripla E sempre di Maersk che dovrebbero avere una capacità nominale ancora maggiore (intorno ai 18 mila teu). Andamenti simili si sono registrati anche nel settore crocieristico. Per entrambi questi segmenti possiamo quindi parlare di una tendenza al gigantismo, comparabile con quanto avvenuto negli anni Settanta nel settore del trasporto di rinfuse liquide. Questa corsa è stata dettata dalla volontà di sfruttare due elementi positivi: la crescita della domanda, trainata dalla crescita economica in particolare di alcuni paesi in via di sviluppo, e le possibili economie di scala tipiche della nave (Marchese, 2000).

Figura 6: Tasso di crescita annua della flotta per tipologia di naviglio nel periodo 1980-2011



Fonte: UNCTAD

Questa tendenza al gigantismo navale ha importanti riflessi anche sull'industria cantieristica; infatti, comporta la necessità di disporre di cantieri adeguati alle notevoli dimensioni messe in gioco dalle navi più grandi (si è ormai giunti a navi lunghe 400 metri e larghe 60 metri) sia per la loro costruzione sia per le riparazioni, con conseguenze non di poco conto per le industrie maggiormente consolidate che quindi devono prevedere interventi di

adeguamento degli impianti produttivi, come è proprio il caso dell'industria italiana³.

Prima di procedere oltre con l'analisi vale la pena di soffermarsi su una possibile interpretazione dell'andamento della domanda nel lungo termine e sulla possibilità che l'industria cantieristica segua un andamento di tipo ciclico di durata semisecolare del tipo di quelli evidenziati da Kondratieff e sui quali si sofferma Marchese (2001). Se tale ipotesi fosse corretta – il condizionale dipende dal fatto che questo scritto non ambisce a verificare tale ipotesi – gli ultimi anni Novanta e i primi anni Duemila avrebbero rappresentato una fase di ascesa del ciclo e il periodo attuale costituirebbe soltanto l'inizio della fase discendente di un lungo ciclo economico; la successiva fase di ripresa dovrebbe essere caratterizzata da un'ondata di innovazioni di prodotto e di processo simile a quella registrata subito dopo l'inizio degli anni Novanta.

4. Gli attori che compongono l'offerta

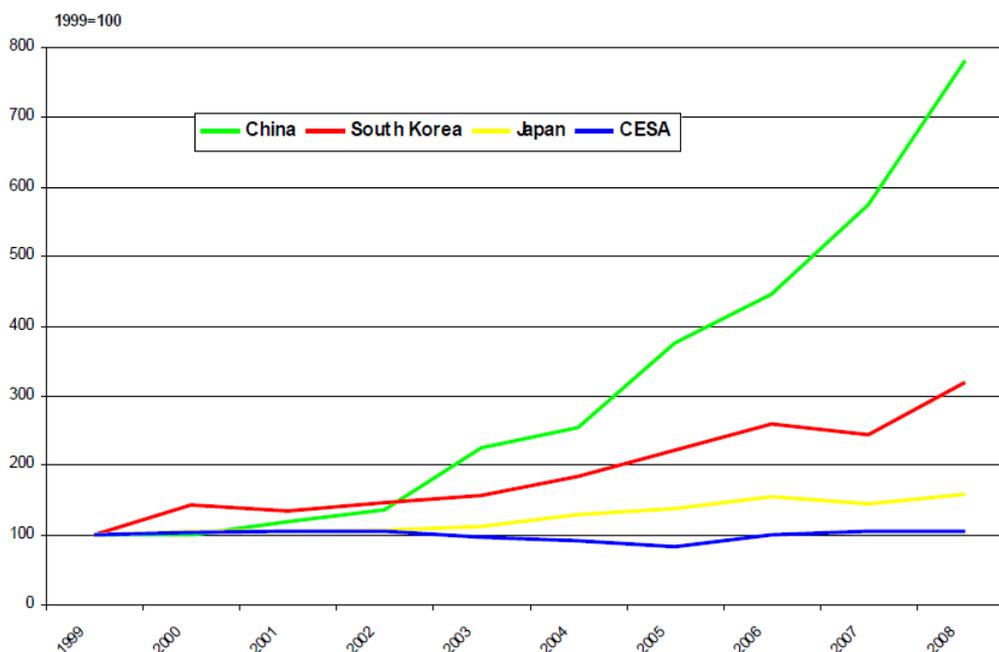
Come si è anticipato, l'offerta è costituita da un numero tutto sommato limitato di cantieri, almeno per quanto concerne la costruzioni di nuove navi. Ai tradizionali attori europei, giapponesi e coreani, a partire dal nuovo millennio si è aggiunta l'industria cinese che nel volgere di pochi anni ha espanso in misura notevolissima la propria capacità produttiva, come emerge chiaramente dalla Fig. 7 nella quale la cantieristica europea è riportata sotto la sigla CESA (*Community of European Shipyards Associations*) che riunisce i principali cantieri europei.

Dalla figura si osserva che posta pari a 100 la capacità produttiva delle diverse industrie nazionali nel 1999, espressa in CGT, l'industria europea nel volgere del decennio analizzato non registra variazioni significative, quella giapponese è cresciuta di circa il 50%, si è invece triplicata quella coreana e l'industria cinese ha quasi moltiplicato per otto la propria capacità produttiva.

La crescita dell'industria cinese è stata dettata dalla necessità di disporre di una flotta che contribuisse a sostenere i notevoli flussi di import ed export di materie prime e semilavorati che a seguito dell'ingresso della Cina nel WTO hanno radicalmente mutato la geografia degli scambi commerciali internazionali.

³Non a caso, a Genova si discute del cd. "ribaltamento a mare" del cantiere di Fincantieri e della possibilità di costruire un bacino galleggiante per ospitare grandi navi, dopo che quello realizzato negli anni Settanta e mai utilizzato è stato venduto anni fa alla Turchia, temendo che la mancata possibilità di offrire alle navi che scalano il porto il servizio di riparazione possa portare gli armatori a scegliere di scalare altri porti.

Figura 7: Capacità produttiva delle principali industrie cantieristiche nazionali o sovranazionali (numeri indice per il periodo 1999-2008)



Fonte: CESA

Ciò è confermato dall'andamento storico degli ordini suddivisi per le industrie nazionali riportati nella Tab. 1, dalla quale si evince che la crisi ha colpito anche la cantieristica cinese mettendo in luce la necessità di un intervento, al momento in corso, volto alla razionalizzazione e al consolidamento dell'industria da ottenersi attraverso una concentrazione delle unità produttive.

Tabella 1: Andamento degli ordini per industrie cantieristiche nazionali dal 2007 ad oggi (dati in milioni di CGT)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Cina	29,1	14,0	6,5	16,3	8,8	0,9
Corea del Sud	32,4	15,0	3,4	11,9	13,8	2,0
Giappone	10,1	7,6	4,3	5,4	3,9	0,4
Europa	5,7	2,1	0,5	2,2	2,0	0,4
R. d. m.	8,6	5,0	1,2	3,1	3,5	0,7
Totale	85,9	43,7	15,9	38,9	32,0	4,4

* Solo I trimestre

Fonte: Assonave, *Relazione annuale, varie annate*

Gli stessi dati, letti come contributo percentuale delle industrie nazionali all'orderbook mondiale mostrano, come sottolineato da Ludwig *et al.* (2009) che

a delineare le variazioni nelle singole quote di mercato è stato il comportamento dell'industria cinese.

L'industria cinese si è concentrata fino ad oggi nella produzione di navi standard grazie anche al basso costo del lavoro e alle economie derivanti dalla possibilità di operare su significativi volumi di produzione (Ecorys, 2009), ma nel mese di giugno 2012 è stato firmato il primo ordine ad un cantiere cinese per una nave *cruise* da 100 mila tonnellate di stazza lorda (il cui varo è previsto nel 2018).

Ciò significa che per il futuro quella che era considerata una nicchia di produzioni, composta da navi *cruise* e navi cd. high-tech, nella quale l'industria europea si era rifugiata consapevole che ciò avrebbe voluto dire rinunciare al grosso della domanda di nuove navi per concentrarsi su quelle dove si potevano vantare elementi di vantaggio competitivo relativo, sarà sempre più aggredita dagli operatori cinesi; i quali a loro volta cominciano ad essere incalzati da nuovi entranti come i cantieri indiani e vietnamiti.

La presenza di operatori nuovi entranti caratterizza ormai anche la produzione europea come dimostra la Tab. 2 dalla quale emerge come alcuni paesi dell'Europa Orientale – Romania e Croazia, in particolare, abbiano ormai acquisito un ruolo importante potendo competere con i paesi di più lunga tradizione nel settore della cantieristica navale - come Germania, Italia, Olanda - grazie ad un più basso costo del lavoro. È interessante notare come nella tabella non compaiano paesi con una tradizionale presenza nel settore, come la Polonia, in quanto in questi anni stanno attraversando profonde ristrutturazioni che oggi li relegano ai margini delle classifiche statistiche.

Tabella 2: La cantieristica europea

	Orderbook		Completions		New orders	
	Num.	CGT	Num.	CGT	Num.	CGT
Germania	74	1.537.939	49	974.548	24	652.569
Italia	21	1.085.688	35	766.122	5	289.729
Olanda	172	897.879	141	599.029	67	279.282
Romania	45	656.860	23	260.334	21	192.120
Spagna	80	549.963	55	357.683	25	148.051
Norvegia	58	517.793	43	409.791	42	352.536
Croazia	26	510.607	14	277.709	8	126.486
Tot. CESA	541	6.516.940	419	4.495.819	237	2.531.382

Fonte: CESA, *Annual Report 2010-11*

Dalla tabella si intuisce inoltre una diversificazione dei cantieri europei anche in ragione delle dimensioni del naviglio realizzato come segnalato dalla

dimensione media (espressa in CGT) dell'output delle singole industrie nazionali. Tale caratteristica emerge anche dal confronto tra la dimensione media dei cantieri europei rispetto a quelli asiatici ed in particolare ai cantieri cinesi che se da un lato mette in luce la minore capacità dei *player* europei di sfruttare economie legate alla scala aziendale, dall'altra può essere letta come una possibilità di potersi adattare ad una domanda che si presenta sempre più diversificata.

Un ulteriore aspetto che caratterizza l'industria cantieristica mondiale è il processo di internazionalizzazione delle imprese che ha visto sia l'industria europea acquisire quote di partecipazione di cantieri in altri continenti (Asia e Sud America) per cercare di coniugare il vantaggio europeo in termini di complessità delle conoscenze e di esperienza accumulata con il vantaggio del basso costo del lavoro tipico dei paesi in via di sviluppo, e al tempo stesso l'Europa oggetto di investimenti diretti dall'estero; in particolare si segnalano le acquisizioni coreane dei cantieri francesi (STX Europe è una *subsidiary* di STX Korea) e romeni (da parte di Daewoo), e la creazione di una *joint venture* russo-finlandese per la gestione dei cantieri di Helsinki. Di conseguenza si può dire che il peso della cantieristica europea ne esce ancora più ridimensionato rispetto a quanto non emerga dalla semplice lettura dei valori statistici.

5. Il peso della cantieristica italiana

Come si è appena visto (cfr. Tab. 2, *supra*) la cantieristica italiana svolge un ruolo di primo piano nel contesto europeo, risultando seconda solo all'industria tedesca, anche se i dati più recenti a disposizione relativi agli ordini fanno intravedere un suo ridimensionamento nell'immediato futuro.

Sulla base delle rilevazioni e delle indagini condotte dal Censis-Federazione del Mare (2011) la cantieristica italiana ha un impatto occupazionale diretto di quasi 12 mila unità di lavoro e indiretto di oltre 19 mila. Inoltre, ogni unità di lavoro diretta genera in media 97 mila euro di valore aggiunto. Tali dati sono sostanzialmente in linea con quanto rilevato a livello europeo da CESA, secondo la quale l'industria europea vantava al 2010 un *orderbook* di circa 30 miliardi di euro, con un moltiplicatore occupazionale stimato in circa 5.

Proprio i moltiplicatori economico ed occupazionale dell'industria cantieristica svelano la reale importanza di questo settore per l'economia del paese. Si tratta infatti di un valore molto elevato il che significa che tale industria presenta una intensa rete di legami e scambi con le altre così che la domanda che si dirige ai

cantieri navali mette in moto un'ondata di domande successive, di entità minore, che va ad interessare una molteplicità di altri settori. I *backward* e *forward linkages* dell'industria cantieristica riguardano sia il settore manifatturiero, in particolare l'industria meccanica e quella metallurgica, sia la fornitura di servizi ad elevato valore aggiunto e ad elevata qualificazione (Benevolo et al., 2008). Si tratta quindi di un'industria che "aziona" settori molto importanti tra i quali, non ultimo, compare anche la formazione del capitale umano, elemento che incide molto sulla competitività del settore. Inoltre, non va dimenticato che quella cantieristica è un'attività *knowledge intensive*, ad alto contenuto di complessità. A tale proposito, va ricordato che a livello europeo si cita tra gli elementi che affliggono il settore la mancanza di forza lavoro sufficientemente qualificata; ciò probabilmente non vale per l'Italia, ma occorre fare in modo di conservare l'eccellenza che contraddistingue il nostro paese in questo specifico settore ed evitare di disperdere un patrimonio che si è lentamente accumulato nel tempo.

Va però tenuto presente che le ricadute economiche sopra ricordate sono anche funzione della dimensione dell'industria cantieristica, nel senso che tali effetti si esplicano una volta raggiunta e superata una soglia critica dimensionale che rende stabili le relazioni industriali tra i settori. A partire da esse si possono costruire rapporti di collaborazione tra le industrie, dando pertanto vita ad un cluster industriale capace di plasmare il territorio su cui si fonda e l'economia di quel territorio, generando innovazione e forme di collaborazione tra le imprese basate sulla comune partecipazione alla catena del valore, così come trovare il modo per reagire alle perturbazioni esogene del mercato (Van Klink – De Langen, 2001). E' quindi importante che il peso della cantieristica non scenda al di sotto di tale soglia critica così da annullare le economie di scala dell'industria. Anche questa può essere una delle ragioni a sostegno di un qualche intervento pubblico a salvaguardia del settore volto non tanto a sostenere artificialmente la domanda quanto piuttosto a mettere in atto le condizioni affinché l'industria delle costruzioni navali e tutto l'indotto che essa muove possano essere messi nelle condizioni di affrontare il ciclo economico che sembra caratterizzarli, cioè un ciclo fatto di ampie fluttuazioni, con fasi depressive che durano anche 5-10 anni e che se non fronteggiate con adeguati strumenti anticiclici rischiano di mettere a repentaglio le economie di scala dell'industria che rappresentano il reale valore prodotto dal settore e che necessitano di tempi molto lunghi per essere ricostruite.

In ultimo si ricorda che l'industria cantieristica contribuisce in larga parte alla formazione dell'indice di intensità delle attività marittime calcolato dal Censis-Federazione del mare (2011) per le diverse regioni italiane il quale mostra ai primi posti proprio le regioni dove è storica la presenza di cantieri navali (del

gruppo Fincantieri, il principale gruppo italiano del settore): Liguria, Campania, Friuli-Venezia Giulia, Veneto e Sicilia.

6. Alcune indicazioni per fronteggiare la crisi del settore

I dati esposti nei primi paragrafi di questo scritto manifestano la presenza di una crisi del settore della cantieristica navale europea determinata dal crollo della domanda (a sua volta derivante dalla crisi economico-finanziaria che ancora imperversa, soprattutto in Europa) e dall'ingresso nel mercato di nuovi operatori localizzati in paesi in rapido sviluppo economico e con basso costo del lavoro.

Come già accaduto nella storia di questa industria la crisi è giunta nel momento di picco degli ordini, così che nel volgere di brevissimo tempo gli operatori hanno dovuto fronteggiare la caduta verticale degli ordinativi e la cancellazione e rinegoziazione di parte di quelli effettuati nei mesi precedenti.

Lo scenario in cui si muove l'industria cantieristica è quindi frutto della combinazione di fattori esogeni (macroeconomici), come l'andamento degli scambi commerciali internazionali, il livello di stabilità economica e politica, il prezzo del petrolio, e di fattori di mercato – quindi elementi endogeni come il livello dei noli, presenza di sussidi pubblici, livello degli ordini e delle demolizioni - (Mickevicene, 2011). Sfortunatamente tutti questi fattori hanno subito un'involuzione quasi simultanea determinando la situazione attuale.

La crisi pur essendo generalizzata ha colpito in misura maggiore la domanda di navi standard, il segmento che in precedenza aveva fatto registrare i tassi di crescita più significativi, ma ciononostante l'industria europea ha registrato un calo preoccupante della domanda al punto da mettere in pericolo l'esistenza stessa di questa industria in taluni paesi. Tutto ciò risulta aggravato dalla circostanza che rispetto al passato la ripartizione del mercato tra navi standard, appannaggio dei cantieri asiatici e dei paesi in via di sviluppo, e navi ad alta tecnologia, di pertinenza della cantieristica europea, non è più così netta e si può affermare che il gap tecnologico rispetto a talune industrie non europee si sta rapidamente colmando.

Ad aggravare le conseguenze del crollo della domanda è anche la particolarità di questa industria di necessitare di una considerevole provvista finanziaria per far fronte alle fasi iniziali del processo di realizzazione di una nuova nave che in genere viene pagata al termine del contratto o comunque a stati di avanzamento, quando una parte consistente del prodotto è stata realizzata. Questa situazione penalizza maggiormente le industrie europee rispetto a quelle cinese e coreana

dove l'intervento pubblico, anche nella forma del sostegno finanziario alle imprese, è decisamente maggiore.

Come si è visto, quella attuale sembra corrispondere, almeno sotto il profilo dell'andamento statistico della produzione, ad una fase di crisi di un ciclo semisecolare, i cui tempi di recupero durano all'incirca una decina d'anni. Se anche l'ipotesi di un ciclo economico di così lunga durata non fosse verificata, resta il fatto che la flessione della domanda è tale da imporre la necessità di opportune decisioni in merito al futuro della cantieristica europea.

Il processo di razionalizzazione del settore che pure è in corso in questi anni, spinto anche dalla crisi, e che mira a ridurre il numero di impianti consolidandone le dimensioni – così da rendere l'industria europea, sotto il profilo delle medie statistiche, più simile ai *competitor* cinesi, giapponesi e coreani - da solo non è sufficiente a garantire la sostenibilità del settore posto di fronte ad una competizione che talvolta è giocata non proprio ad armi pari. Non si tratta infatti del ricorrente problema dell'esistenza di taluni aiuti di stato che facilitano la competizione di alcune industrie non europee, ma ad esso si aggiunge la circostanza che nel segmento delle navi ad alta tecnologia la minore competitività dei cantieri è anche dettata dalla sostanziale impossibilità di sfruttare le possibili ancorché limitate economie di scala, in quanto ognuna di queste navi è di fatto *tailor-made* in ragione delle esigenze del singolo armatore e anche laddove è possibile la realizzazione di piccole serie, come nel caso delle navi da crociera, esigenze di mercato ne limitano lo sfruttamento. In Europa, come indicato da più parti, questa circostanza potrebbe essere facilmente affrontata qualora si portasse l'attenzione sulle attività di R&S che precedono la fase realizzativa della nave e per questa via si valutasse l'aspetto prototipale della singola nave che potrebbe così fruire di aiuti di stato sotto forma di azioni pre-competitive.

Al di là di queste che paiono azioni necessarie ma di contenimento della competizione portata dalle industrie cantieristiche extra-europee, per favorire le condizioni di avvio di una nuova fase di sviluppo dell'industria europea occorre puntare decisamente sullo sviluppo tecnologico e sulla diversificazione del portafoglio, come peraltro suggerito da CESA con l'avvio della strategia "Leadership 2020".

Le innovazioni più significative ruotano probabilmente intorno al concetto di *green shipping* e quindi lo sviluppo di tecnologie e sistemi di propulsione – come ad esempio l'uso del gas naturale liquefatto come combustibile navale o gli esperimenti di navi ad energia solare - per un minore impatto ambientale sia in navigazione che durante la sosta in porto (si pensi ai diversi progetti di *green ports* in via di attuazione). Altro segmento di mercato di forte interesse è quello delle piattaforme off-shore e delle *wind farm* (Marletta, 2012, p. 4) per il quale si

prospettano interessanti evoluzioni della domanda e sul quale l'industria europea può far valere un qualche vantaggio competitivo.

Con riferimento invece alla diversificazione del portafoglio si ritiene importante guardare anche alle altre componenti della cantieristica. Ad esempio, le attività di riparazione e conversione navali nel 2010 valevano in Germania, Olanda, Italia, Spagna e UK oltre 2 milioni di euro (CESA, 2011, p. 42), vale a dire poco più del 10% del valore dei completamenti di tutta la cantieristica europea. Altro esempio di diversificazione è la cantieristica rivolta a quella che si considera una nicchia di produzione ovvero i megayacht.

Puntare sulle innovazioni per lo sviluppo futuro del settore appare cruciale per due ordini di motivi:

- da un lato, si può utilizzare l'innovazione in senso schumpeteriano come elemento per ridurre se non annullare il grado di sostituibilità delle produzioni delle diverse industrie e in tal modo alleggerire la pressione competitiva che oggi grava sui cantieri europei;
- dall'altro, l'innovazione comporta il coinvolgimento di una molteplicità di attori – centri di ricerca, università, cantieri, imprese dell'indotto, servizi di consulenza, etc. – che contribuisce al consolidamento del cluster marittimo e permette di mantenere vivo l'interesse per un settore industriale sicuramente ancora strategico.

Senza contare il contributo alla sostenibilità del settore, e del sistema dei trasporti via mare, che deriverebbe da un ulteriore intensificarsi del contenuto innovativo dell'output di questa industria.

Sul fronte delle politiche pubbliche, oltre alle possibili forme di aiuto ricordate sopra e agli strumenti più generali attivabili per il sostegno alle attività in crisi, si possono individuare interventi a supporto di una evoluzione verso la ricerca e lo sviluppo di innovazioni. Di particolare aiuto in questo senso potrebbe essere la definizione di regole più stringenti riguardanti il *carbon footprint* delle navi (si pensi all'allegato VI della MARPOL che prevede la determinazione delle *Emission Control Areas*) che spingerebbe per un parziale rinnovo della flotta, oltre ad una più attenta e precisa protezione dei diritti di proprietà intellettuale che vengono incorporati nel prodotto (la nave) e trasferiti verso altri sistemi economici consentendo in tal modo una sorta di dissipazione del know-how e delle tecnologie che caratterizzano i paesi più industrializzati, non soltanto quindi l'industria europea. Ciò accade soprattutto quando entrano in gioco forme di internazionalizzazione delle imprese, come la creazione di joint ventures (McGaughey et al., 2000, p. 3).

Queste in sintesi appaiono, alla luce dell'evoluzione del settore nell'ultimo decennio, le direttrici su cui puntare per una maggiore competitività basata

sull'eccellenza e garantire un futuro ad un'industria che ha ancora un grosso impatto sull'economia nazionale.

Bibliografia

- Assonave (2011), *Relazione del Presidente all'Assemblea degli Associati e degli Aderenti*, www.assonave.it.
- Benevolo C., Cepolina S., Scarsi R., Spinelli R. (2008), "Specializzazioni, distretti e filiere", in Benevolo C., Caselli L. (a cura di), *La realtà multiforme delle piccole e medie imprese. Il caso della provincia di Genova*, Franco Angeli Ed., Milano.
- Carminati M. (1990), *Il settore delle costruzioni navali tra globalità e nazionalità*, ECIG, Genova.
- CENSIS-Federazione del Mare (2011), *IV Rapporto sull'economia del mare*, Franco Angeli, Milano
- CESA - Community of European Shipbuilding Association (2011), *Annual Report 2010-11*, www.cesa-shipbuilding.org.
- ECORYS SCS group (2009), *Study on Competitiveness of the European Shipbuilding Industry*, Rotterdam.
- Ludwig T., Smets F., Tholen J. (2009), *Shipbuilding in Europe*, Study on behalf of Otto Brenner Foundation, Hans-Böckler-Foundation and Community of European Shipyards' Associations (CESA), Frankfurt.
- Marchese U. (2000), *Lineamenti e Problemi di Economia dei Trasporti*, ECIG, Genova.
- Marchese U. (2001), *Economia dei trasporti marittimi: argomenti e problemi*, Bozzi, Genova.
- Marletta A. (2012), "I cantieri europei e sfide tecnologiche del Far East", in *Tecnologie Trasporti Mare*, 3.
- McGaughey S.L., Liesch P.W., Poulson D. (2000), "An Unconventional Approach to Intellectual Property Protection: The Case of an Australian Firm Transferring Shipbuilding Technologies to China", in *Journal of World Business*, 35(1).
- Mickevičienė R. (2011), "Global Competition in Shipbuilding: Trends and Challenges for Europe", in: P. Pachura (ed.), *The Economic Geography of Globalization*, InTech.
- OECD (2007), *Compensated Gross Ton (CGT) System*, Paris.

- Pires F.C.M. Jr, Lamb T. (2008), "Establishing performance targets for shipbuilding policies", in *Maritime Policy and Management*, 35(2), 491-502.
- Stopford M. (2009), *Maritime Economics*, III Edizione, Routledge, UK.
- UNCTAD (2011,) *Review of Maritime Transport*, UNCTAD, Geneva.
- Van Klink A., De Langen P. (2001), "Cycles in industrial clusters: The case of the shipbuilding industry in the Northern Netherlands", in *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 92(4), pp. 449-463.

Claudio Ferrari
Professore associato di Economia dei trasporti
Dipartimento di Economia
Università degli Studi di Genova
Via Vivaldi, 5
16126 Genova
e-mail: ferrari @ economia.unige.it