IL SECOLO XIX

LUNEDÌ 26 OTTOBRE ■■■ NUMERO 87

blueconomy

MAGAZINE

■■■ L'ANALISI DELL'ECONOMISTA

La Cina cresce con le esportazioni «Cambio strutturale per Pechino»

I numeri del Pil per il terzo trimestre mostrano la forte dipendenza dai mercati esteri Yue (Oxford Economics): «Transizione incompleta, la domanda interna è troppo debole»

■■■ MATTEO MUZIO

I dati dell'economia cinese nel trimestre compreso tra luglio e settembre registrano, ancora una volta, il segno più. Un + 4,5% rispetto allo stesso periodo nel 2025 che però nasconde al suo interno delle caratteristiche di debolezza. Leggermente superiore a quanto registrato nei tre mesi precedenti: quel 4,3 in più compreso tra aprile e giugno era il valore più basso da tre anni a questa parte. Ma anche in questo il numero registrato non riporta che a spingere la crescita è stato il dato sulle esportazioni, cresciuto del 18,4% su base annua.

Due esempi tra tanti sono i pannelli fotovoltaici e le auto elettriche: da quando nel 2013 è diventato presidente Xi Jinping la Cina ha costruito una massiccia base industriale per rendersi autonoma dagli apporti occidentali e dall'incertezza derivante dagli scoppi periodici di contese commerciali soprattutto con gli Stati Uniti. Il problema è che la capacità produttiva ha raggiunto livelli molto alti proprio nel momento in cui la domanda interna è bassa. E quindi ci si affida ai mercati esterni vendendo la merce a prezzo competitivo. Questo però espone il Paese a restrizioni commerciali da parte dei partner: nel mese di settembre Bruxelles e Pechino hanno raggiunto un accordo di massima per ridurre l'import di auto ibride nei prossimi anni.

Quindi, che fare? Il comunicato dell'Ufficio Nazionale di Statistica di Pechino relativo al trimestre appena trascorso si conclude con l'intenzione di risolvere il problema della bassa domanda interna attraverso l'applicazione del «Pensiero di Xi Jinping sul socialismo con caratteristiche cinesi per la Nuova Era» che dovrebbe «ambire al progresso mettendo in sicurezza la stabilità». Non esattamente un programma dettagliato.

Per meglio capire lo stato in cui versa l'economia di Pechino e il ruolo di questo boom dell'export *Blueconomy* ha raggiunto Sheana Yue, economista di Singapore esperta di Cina e mercati asiatici, in forza alla società di consulenza britannica Oxford Economics per chiederle come sta davvero il "paziente cinese".



Dottoressa Yue, l'export della Cina è rimasto sorprendentemente forte nonostante la debolezza della domanda interna e il rallentamento del settore immobiliare. Come mai?

«La Cina sta diventando sempre più dipendente dalle esportazioni per sostenere la crescita mentre i consumi interni sono bassi. La prolungata crisi del mattone continua a pesare sulla ricchezza delle famiglie, sui consumi e sugli investimenti, mentre il passaggio verso un manifatturiero sempre più avanzato sta generando output più rapidamente di quanto non crei occupazione e reddito per le famiglie. Le esportazioni sono quindi diventate uno sbocco fondamentale per la crescente capacità industriale della Cina. Ciò rende anche l'economia più esposta alla domanda estera e alle restrizioni commerciali».

Quindi l'attuale peso delle esportazioni cinesi rappresenta una risposta temporanea alla fragilità dell'economia nazionale oppure riflette un cambiamento strutturale verso un modello di crescita diverso?

«Propendo per la seconda ipotesi: la Cina si sta orientando verso la manifattura avanzata e settori strategici come l'intelligenza artificiale, la robotica e i farmaci innovativi, costruendo su una base industriale solida nei veicoli elettrici, nelle batterie e nel solare. Questi comparti sono destinati a sostenere la competitività delle esportazioni. Tuttavia, la transizione è ancora incompleta: gli aumenti di produttività non si stanno traducendo in occupazione, salari e consumi. Di conseguenza, le esportazioni non possono sostituire una ripresa più solida e duratura della domanda interna».

Molti governi occidentali sostengono che la sovracapacità industriale stia alimentando l'impennata delle esportazioni cinesi. Condivide questa valutazione?

«Questo spiega solo una parte del fenomeno. La competitività del manifatturiero cinese è migliorata, soprattutto nei prodotti ad alta tecnologia, e il ciclo globale di investimenti nell'intelligenza artificiale rappresenta un'importante fonte di domanda. Come dicevo poco fa, la debolezza della domanda interna fa sì che la produzione industriale non possa essere assorbita dal mercato domestico. La persistenza della sovracapacità e della competizione sui prezzi spinge quindi le aziende a cercare sbocchi sui mercati esteri. La distinzione importante è che la forza delle esportazioni cinesi riflette un aspetto duale dell'economia: da un lato un reale avanzamento industriale, dall'altro un modello di crescita che fatica ancora a trasformare l'aumento della produzione in una maggiore domanda delle famiglie».

Alla luce di questo modello, le tensioni commerciali tra Cina, Stati Uniti e Unione Europea rimangono una costante. Quanto è vulnerabile la strategia cinese basata sulle esportazioni a provvedimenti come dazi, misure anti-dumping e altre restrizioni commerciali?

«L'impatto delle restrizioni commerciali varia a seconda dei settori e dei mercati. La tregua commerciale tra Stati Uniti e Cina ha ridotto nel breve termine il rischio di un nuovo shock generalizzato, mentre le imprese cinesi hanno già diversificato la loro presenza verso l'Europa e altri mercati asiatici. Ci aspettiamo però che le barriere commerciali si estendano sempre più oltre i dazi, includendo controlli sulle tecnologie, screening degli investimenti, sistemi di licenza e restrizioni sugli input critici. Queste misure potrebbero essere particolarmente destabilizzanti nei settori in cui l'accesso alla tecnologia o alle catene di approvvigionamento è difficile da sostituire».

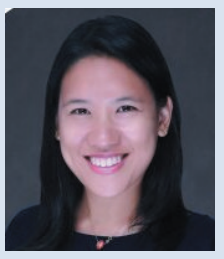
Guardando ai prossimi anni, quali indicatori dovrebbero monitorare con maggiore attenzione gli operatori dello shipping per capire se questo modello di export potrà essere sostenuto nel tempo?

«In primo luogo, occorre monitorare i volumi delle esportazioni e gli ordini per prodotti ad alta tecnologia, insieme al ciclo globale degli investimenti nell'intelligenza artificiale, per valutare se la domanda esterna resterà robusta. In secondo luogo, è importante seguire indicatori interni come i consumi delle famiglie e l'occupazione per capire se la produzione industriale si sta traducendo in reddito oppure se sovracapacità e competizione sui prezzi stanno peggiorando. Infine, bisogna osservare l'evoluzione delle politiche commerciali. Per i mercati dello shipping, la distinzione fondamentale è tra variazioni del volume complessivo degli scambi e cambiamenti nelle rotte commerciali: una riallocazione delle catene di approvvigionamento può mantenere o persino aumentare anche senza una corrispondente crescita del commercio globale». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le auto sono uno dei simboli del boom di export cinese verso i mercati esteri. La domanda interna debole è un problema per Pechino

CHI È



Sheana Yue è un'economista di Singapore specializzata in previsioni macroeconomiche sui mercati nell'area del Sud-Est asiatico e in Cina. Attualmente è senior economist presso la società di consulenza strategica Oxford Economics

L'INTERVISTA

PAOLO MADERNA

«Cargo aereo, IA in crescita Favoriamo i carburanti green senza penalizzare le imprese»

Il presidente di Anama: «Traffico merci in crescita del 3,9% a livello globale In Italia lieve contrazione nel 2026, ma resta forte l'indice di connettività»

ALBERTO GHIARA



In un periodo decisivo per il cargo aereo, l'Associazione nazionale agenti merci aeree (Anama) ha rinnovato il consiglio direttivo, negli ultimi due mandati guidato da Alessandro Albertini. Abbiamo chiesto quali sono le prospettive del settore e gli impegni del suo mandato al nuovo presidente, Paolo Maderna.

«Le priorità di Anama per questo nuovo mandato si svilupperanno lungo tre direttrici in continuità con il lavoro del mandato precedente: rappresentanza istituzionale, operatività e formazione. Intendiamo rafforzare il dialogo con tutti gli stakeholder del cargo aereo, da Enac all'autorità doganale, dagli aeroporti agli handler e alle compagnie aeree, favorendo una visione condivisa dello sviluppo del settore. Lavoreremo per consolidare il ruolo del cluster cargo aereo come osservatorio economico e luogo di confronto tra operatori, ampliando le collaborazioni associative. Sul piano operativo proseguiremo l'impegno sulla Carta dei servizi cargo aeroportuale, sulla digitalizzazione dei processi e sul pieno sviluppo di strumenti come il Cargo community system. Dedicheremo inoltre particolare attenzione a sostenibilità, innovazione tecnologica, sicurezza e formazione professionale, per rendere le nostre imprese sempre più competitive».

Come sta andando il traffico aereo nel 2026 dopo la crescita del 2025?

«A livello globale il cargo aereo continua a mostrare segnali di crescita, con un incremento del 3,9 per cento a luglio 2026 rispetto all'anno precedente. In Italia, invece, i primi sette mesi dell'anno evidenziano una lieve contrazione dell'1 per cento, dovuta soprattutto alla flessione registrata su alcuni importanti scali. Il dato va però letto in un contesto di forte evoluzione dei flussi logistici e delle catene di approvvigionamento internazionali. Restano positivi gli indicatori di connettività del nostro Paese, che si conferma tra i principali hub europei. La sfida è accompagnare questi cambiamenti con investimenti in infrastrutture, digitalizzazione e qualità dei servizi, così da intercettare nuove opportunità di traffico e consolidare il ruolo dell'Italia nei collegamenti internazionali».

Come sta venendo gestito l'effetto della tassa sui pacchi extra-Ue?

«L'introduzione di nuovi oneri sulle spedizioni e-commerce ha avuto effetti significativi sui flussi logistici. Già la prospettiva della tassa nazionale sui pacchi extra-Ue aveva spinto alcuni operatori a privilegiare altri aeroporti europei, mentre la misura europea entrata in vigore nel 2026 sta influenzando ulteriormente le scelte delle grandi piattaforme. I dati mostrano una forte riduzione dei volumi e-commerce sia in Italia sia a livello europeo. A nostro avviso è fondamentale valutare attentamente l'impatto competitivo di questi provvedimenti: il rischio è quello di favorire la delocalizzazione dei traffici verso mercati extraeuropei, con conseguenze per aeroporti, operatori logistici e filiera doganale. Anche la nuova Handling fee prevista dall'Unione europea richiede un'attenta riflessione sugli effetti complessivi sul sistema».

CHI È



Laureato in Gestione aziendale presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, Paolo Maderna è alla guida di Unitransports dal 2019, dopo oltre 25 anni di esperienza nell'azienda di famiglia, dove ha seguito in particolare l'attività di spedizione aerea. È stato vicepresidente di Anama per quattro mandati e ha ricoperto il ruolo di consigliere di Alsea e di Fedespedi. È stato chairman del network World Freight Group e oggi fa parte del board con il ruolo di European director

Le normative sulla transizione energetica, come l'Ets, stanno influendo sulla competitività del cargo aereo?

«La sostenibilità è una sfida imprescindibile e il settore cargo aereo è pienamente impegnato nel percorso di decarbonizzazione. Tuttavia, è importante che le misure ambientali siano accompagnate da strumenti che preservino la competitività delle imprese europee rispetto ai concorrenti extra-Ue. Gli operatori stanno affrontando costi crescenti legati agli obblighi ambientali e osservano con attenzione le evoluzioni normative, anche attraverso il lavoro svolto in sede europea dalla nostra federazione europea Clecat. In questo contesto assumono rilevanza iniziative come il modello "Book & Claim", che possono favorire la diffusione dei carburanti sostenibili. L'obiettivo deve essere coniugare sostenibilità ambientale, efficienza operativa e capacità competitiva del sistema logistico europeo».

Il trasporto di merci affronta il problema dei chokepoint a livello globale. Come viene sentito questo tema nel cargo aereo?

«Le tensioni geopolitiche e le criticità che interessano alcuni snodi strategici del commercio mondiale hanno effetti diretti anche sul cargo aereo. Le difficoltà registrate sulle rotte marittime hanno incrementato la domanda di trasporto aereo per molte tipologie di merci, ma allo stesso tempo la chiusura o la limitazione di importanti spazi aerei, in particolare nell'area mediorientale di quest'anno a causa dello scoppio del conflitto in Iran, ha generato ritardi, allungamenti delle rotte e maggiori costi operativi. In questo contesto emerge ancora di più il valore della connettività del sistema aeroportuale italiano, che occupa posizioni di vertice in Europa. Rafforzare collegamenti e infrastrutture significa aumentare la resilienza della nostra filiera rispetto alle crisi internazionali».

Su che cosa stanno investendo maggiormente le vostre aziende e che ruolo possono giocare le nuove tecnologie nel vostro settore?

«L'innovazione tecnologica rappresenta oggi una delle principali aree di investimento delle imprese associate. In particolare, l'Intelligenza Artificiale sta assumendo un ruolo sempre più strategico per migliorare qualità del servizio, produttività ed efficienza dei processi. Oltre la metà delle aziende del comparto ha già avviato progetti o implementazioni e questa quota è destinata a crescere rapidamente nei prossimi anni. Le applicazioni riguardano soprattutto la gestione dei dati, la documentazione, la relazione con il cliente, la pianificazione operativa e i processi doganali. Resta però centrale il contributo delle persone: il modello prevalente è quello dell'"human in the loop", in cui la tecnologia supporta il lavoro umano senza sostituirlo, come è emerso dall'Osservatorio Cargo Aereo 2026 realizzato in collaborazione con il Politecnico di Milano e dedicato proprio alle applicazioni dell'IA al nostro settore. Come Anama insieme con il Digital innovation advisory body di Fedespedi vogliamo accompagnare gli associati in questo percorso di trasformazione digitale».

Il vostro è un lavoro di servizio. Sentite la necessità di avere un maggiore controllo anche sulla parte infrastrutturale e sulla gestione di vettori e aeroporti?

«Il nostro ruolo non è quello di gestire direttamente infrastrutture o vettori, ma sicuramente vogliamo contribuire in modo più incisivo alla loro progettazione e al loro sviluppo. Gli spedizionieri rappresentano infatti l'anello di congiunzione tra domanda e offerta di trasporto e possiedono una conoscenza diretta delle esigenze operative del mercato. Per questo riteniamo fondamentale partecipare ai tavoli di confronto sul futuro degli aeroporti cargo, come nel caso dei programmi di sviluppo di Malpensa, Fiumicino e degli altri principali scali nazionali. Investire in magazzini moderni, processi digitali e servizi efficienti significa aumentare la competitività dell'intero sistema logistico italiano. Il nostro obiettivo è portare il punto di vista delle imprese affinché le infrastrutture rispondano concretamente alle esigenze della filiera».

RINA MAXIMA

«Con il nuovo cyberpassport blindiamo gli yacht dagli attacchi degli hacker»

In Europa sono già stati definiti strumenti per affrontare i pirati informatici Carrà: «Oggi la resilienza digitale è un elemento essenziale nel dna di bordo»

OLLOQUIO

DANIELE IZZO

Ci sono la "Cyber Yacht" , la "Digital Yacht", oppure la "PMS", dedicata solo al sistema di manutenzione programmata. Da quando gli yacht si sono trasformati in un collettore di dati sensibili, la cybersicurezza a bordo è diventata una questione sempre più rilevante. E in Europa sono già stati definiti diversi strumenti per affrontare hacker e malintenzionati. Rina Maxima propone una serie di scudi, inseriti a catalogo e a disposizione di costruttori e armatori. Più in generale, è stata l'International Association of Classification Societies (IACS) a definire un quadro di riferimento con due raccomandazioni – UR E26 e UR E27 – applicabili dal 2024 alle nuove costruzioni. «La prossima tappa sarà il Cyber Resilience Act – spiega Luca Carrà, esperto del gruppo Rina –. Un passo in avanti nell'evoluzione della security digitale a livello europeo».

Oggi gli attacchi informatici agitano le acque. Armatori e costruttori stanno acquisendo una consapevolezza sempre maggiore dei rischi: i primi sono interessati alla protezione dei dati e dei sistemi di bordo, i secondi alla possibilità di offrire piattaforme avanzate e sicure. «I pericoli non possono essere trascurati», osserva Carrà. «Gli yacht integrano tecnologie sempre più sofisticate: software che dialogano tra loro, applicazioni per il controllo remoto e dispositivi in grado di rendere l'esperienza a bordo sempre semplice e intuitiva. Elementi che, tuttavia, aumentano anche le vulnerabilità». Da qui la necessità di individuare e certificare strumenti per prevenire e limitare le conseguenze di un'incursione.

Rina Maxima, il ramo di Rina dedicato ai superyacht, propone le cosiddette "notazioni di classe". Le principali sono tre. "Cyber Yacht" riguarda la sicurezza informatica, mentre "Digital Yacht" è dedicata ai sistemi digitali. La terza, identificata dalla sigla "PMS", interessa invece il sistema di manutenzione programmata. Tutte fanno riferimento al Regolamento Rina per la Classificazione delle imbarcazioni e possono essere richieste dall'armatore. «Lo yachting è sempre stato un ambito all'avanguardia, capace di introdurre soluzioni innovative. Proprio per questo è necessario inquadrare le tecnologie installate a bordo di questi gioielli, che spesso sono pezzi unici», spiega Carrà. La questione, infatti, «non riguarda soltanto la protezione dagli attacchi informatici». La sicurezza digitale comprende anche la capacità di individuare le vulnerabilità, mantenere aggiornati i software, gestire gli incidenti e garantire la continuità operativa dell'imbarcazione: «Non abbiamo più soltanto soluzioni meccaniche ed elettroniche, ma sistemi integrati, piattaforme basate su software che comunicano tra loro e svolgono funzioni differenti. I rischi sono numerosi e non derivano necessariamente da azioni dolose».

Per Carrà, quindi, la sicurezza «non può essere verificata soltanto al termine della costruzione o prima dell'installazione di un impianto». Deve accompagnare l'intero ciclo di vita dello yacht: «È fondamentale che il nostro know-how possa essere messo a disposizione fin dalle prime fasi del concept. È un cambio di approccio necessario per realizzare imbarcazioni non solo evolute e funzionali, ma anche digitalmente affidabili, cyber resilienti e capaci di mantenere valore nel tempo».

Attualmente, il quadro di riferimento è definito dai requisiti dell'IACS. La raccomandazione UR E26 disciplina la resilienza cibernetica dell'unità nel suo complesso. La UR E27, invece, si concentra sui sistemi e sulle apparecchiature informatiche con una forte componente software installati a bordo. Dall'1 luglio 2024, entrambe sono entrate in vigore per le nuove costruzioni navali, secondo un ampio campo di applicazione che tiene conto di diversi fattori: stazza lorda, categoria dell'unità, impiego, tipo di navigazione e numero di passeggeri. Per Carrà è importante sottolineare che questi requisiti «non si applicano automaticamente a tutti gli yacht: per molte imbarcazioni da diporto, soprattutto quelle fuori dall'obbligatorietà, rappresentano un riferimento tecnico per adottare volontariamente soluzioni di cybersecurity».

Un ulteriore passaggio è atteso con il Cyber Resilience Act, il Regolamento europeo «che contribuirà a rafforzare la sicurezza delle tecnologie digitali» anche nel settore maritime e yachting. «Quello che stiamo cercando di fare è aumentare la sensibilità del settore – afferma ancora Carrà –. La cybersecurity non deve essere sottovalutata né affrontata solo dopo un incidente, ma divenire parte integrante della progettazione perché oggi la resilienza digitale è un elemento essenziale del dna dell'unità».

Tra i progetti sui quali Rina Maxima sta lavorando c'è anche un "cyber-passport" dello yacht. L'idea è già sul tavolo: raccogliere in modo strutturato le informazioni sui dispositivi basati su software installati a bordo, identificarli e indicare quali interventi siano necessari per mantenerli sicuri nel tempo. «L'obiettivo – spiega l'esperto della società – è avere una lista chiara dei sistemi presenti a bordo, sapere come individuarli e capire che cosa bisogna fare per mantenere sicura tutta la piattaforma». Per ora si tratta di una proposta in fase di sviluppo. È però la cartina tornasole del cambiamento in una filiera che guarda sempre più alle certificazioni cyber. «La sicurezza informatica è diventata un processo continuo, da aggiornare insieme alle tecnologie – conclude Carrà –. Nell'era degli yacht digitali, la sicurezza informatica non rappresenta solo una misura di protezione, ma un vero e proprio fattore di valorizzazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CHI È



Luca Carrà è Senior Marine Enginee, con circa 30 anni di esperienza nel settore marine. In Rina Marine Consulting si occupa dello sviluppo di servizi e soluzioni innovative per la cybersecurity e la resilienza digitale delle unità navali, affiancando armatori, cantieri, progettisti e fornitori tecnologici.



FLOTTA MILITARE

La Marina cambia i distintivi «Il grigio al posto del rosso riduce il contrasto cromatico»

L'ex direttore del Museo Navale Benedetti: «Superate le indicazioni del 1956 Per la coperta fu scelto il bianco per agevolare il riconoscimento dagli aerei»

DANIELE IZZO

C'è stato un tempo in cui le navi si distinguevano per le polene: figure scolpite a prua, dalle divinità alle creature mitologiche, dai tritoni alle sirene, che decoravano i vascelli e ne caratterizzavano l'identità. Poi sono arrivati gli scafi tutti uguali e, di conseguenza, sigle, numeri e contrassegni dipinti sulle fiancate. «All'inizio del Novecento i marinai contavano fumaioli e cannoni», spiega l'ammiraglio Silvano Benedetti, ex direttore del Museo Tecnico Navale della Spezia. «All'epoca la priorità era rendere le unità facilmente identificabili, anche a distanza, per riconoscere gli amici dai nemici». Una logica opposta a quella che guida oggi la Marina Militare, che si prepara a cambiare i distintivi ottici della flotta, dal rosso al grigio, per ridurre il contrasto cromatico e mimetizzare il naviglio da guerra tra cielo e mare.

La prima unità a sperimentare la nuova colorazione è stata il pattugliatore polivalente d'altura "Domenico Millelire". Subito dopo la cerimonia di consegna, avvenuta a settembre nello stabilimento spezzino di Fincantieri a Muggiano, il codice identificativo sulla fiancata è stato riverniciato. Poche settimane dopo, la Marina ha confermato la nuova direzione. «La sperimentazione a bassa visibilità verrà completata entro dicembre», si legge. E risponde «all'evoluzione di uno scenario marittimo caratterizzato da una crescente diffusione di sistemi di osservazione elettro-ottici che consentono di individuare e identificare le navi a distanze sempre maggiori». Qualora i test confermassero i benefici che la Forza armata prospetta, il grigio «sarà adottato nell'allestimento delle unità in costruzione e integrato su quelle già in servizio».

Quest'ultimo capitolo della storia dei "pennant number" stringe ancor di più il nodo che lega le tecnologie alle esigenze di identificazione. «Nell'epoca della marineria velica, quando le evoluzioni navali erano molto lente e i vascelli si distinguevano per caratteristiche costruttive ed elementi decorativi, non esisteva la necessità di adottare codici identificativi sullo scafo», evidenzia l'ammiraglio Benedetti. Tutto è cambiato con la diffusione della propulsione meccanica e la nascita delle flotte militari moderne. «I primi sistemi di contrassegni navali furono introdotti dalla Marina britannica all'inizio del Novecento – rivela –. L'Italia si adeguò durante la Prima Guerra Mondiale, quando divenne necessario riconoscere rapidamente le unità in mare e distinguerle da quelle nemiche». I distintivi, dipinti generalmente «in rosso sulle navi e in blu sui sommergibili» erano costituiti da due lettere, «l'iniziale più un'altra», e un numero: «Le prime indicavano la classe, il secondo distingueva le singole navi». Poteva succedere però che due unità diverse condividessero la stessa sigla: «In alcuni casi, per capire chi si aveva di fronte, contavano anche le caratteristiche del profilo, come fumaioli e cannoni», aggiunge l'ex direttore del Museo Tecnico Navale.



Fu il secondo conflitto mondiale a cambiare le carte in tavola. Le corazzate «potevano essere prive delle lettere distintive», mentre per cacciatorpediniere, avvisi, torpediniere e unità minori «venivano impiegati contrassegni specifici». Ad esempio, per le corvette, la "C" seguita da due numeri. La progressiva evoluzione delle convenzioni portò anche a modificare le colorazioni: «Al rosso si affiancò il nero, che rimase in vigore fino alla fine della guerra». Quando, dopo la nascita della Nato, si tornò alle origini: «Nel 1956 vennero definite nuove indicazioni per i "pennant number" – racconta Benedetti –: distintivi rossi sulle fiancate e bianchi sulla coperta, così da agevolare il riconoscimento da parte degli aerei». La normativa prevedeva inoltre l'impiego di nuove lettere per identificare le classi navali: «La "F" per fregate e corvette, la "D" per i cacciatorpedinieri, mentre incrociatori e portaerei venivano caratterizzati solo da un numero».

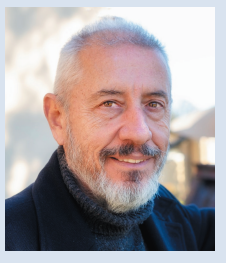
Oggi il criterio sta nuovamente cambiando. «L'evoluzione di sensori, radar e sistemi di sorveglianza ha ridotto l'importanza del riconoscimento visivo tradizionale e ha accresciuto la necessità di limitare la firma elettronica e ottica», spiega ancora l'ammiraglio. La colorazione dei distintivi «è diventata così parte di una strategia più ampia nella quale la riduzione della visibilità ottica va a integrarsi con altre misure». Non una novità per la Marina Militare, che ormai da un secolo cerca di sfruttare a proprio vantaggio l'arte del mimetismo. «Il colore scuro delle navi venne progressivamente sostituito da tonalità di grigio cinerino chiaro, capaci di confondere le sagome con la foschia e il mare mosso». Poi, durante gli anni Quaranta, le sperimentazioni si intensificarono: «Sulle coperte vennero provate bande rosso mattone su fondo bianco, mentre si cercò di eliminare il nero dalla parte inferiore dei fumaioli, ritenuto troppo evidente». I documenti conservati nella biblioteca del Museo Navale raccontano di una ventina di esperimenti: «Motivi a spina di pesce, macchie di colore e sfumature alternate: la Difesa le provò tutte prima di scegliere delle strisce sui toni del grigio, bianco per prua e poppa. Mentre per i sommergibili vennero testate macchie di marrone chiaro su fondo grigio-azzurro», annota Benedetti.

> Nei primi anni del Novecento le unità venivano individuate anche per fumaioli e cannoni

Con la fine del conflitto, gli schemi più elaborati furono abbandonati. Dagli anni Cinquanta si affermò una livrea uniforme, con lo scafo grigio chiaro e la coperta grigio scuro. «Oggi la mimetizzazione va oltre le colorazioni – conclude Benedetti –. Le forme dello scafo e delle sovrastrutture vengono studiate per ridurre la quantità di energia radar riflessa, mentre i sistemi di bordo concorrono a limitare la rilevabilità dell'unità. In questo quadro, il passaggio dei distintivi ottici dal rosso al grigio scuro rappresenta un intervento semplice, ma coerente con il concetto di stealth richiesto dall'Alleanza Atlantica: ridurre il contrasto visivo e rendere meno immediata l'individuazione ottica delle unità navali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CHI È



Il contrammiraglio Silvano Benedetti, oggi in riserva, è laureato in Scienze marittime e navali presso l'ateneo di Pisa e in Scienze religiose presso quello di Genova.
Al termine della sua carriera, nella quale ha svolto incarichi dirigenziali e di comando nella Marina Militare, nella Difesa e nella Nato, ha diretto il Museo Navale della Spezia, ne ha curato la ristrutturazione e l'allestimento delle nuove sale dedicate a Guglielmo Marconi e alle Polene, e ha contribuito a rilanciarne il ruolo culturale.

LA STORIA

LOGISTICA

Genova, la Zsl tra le eccellenze europee Adesso la sfida è attrarre investimenti

Il riconoscimento internazionale rilancia il ruolo strategico del sistema portuale ligure nel panorama continentale Digitalizzazione, servizi alle imprese e Zona Franca Doganale sono leve decisive per rafforzare la competitività

MAURIZIO D'AMICO

Il riconoscimento Highly Commended – Rising Stars Europe 2026, attribuito alla Zls "Porto e Retroporto di Genova" in occasione dei Global Free Zones of the Year Awards 2026 di fDi Intelligence, conferma, per il secondo anno consecutivo, il posizionamento della Zls tra le realtà emergenti europee, dopo l'analogo risultato del 2025. La continuità del riconoscimento invita però ad andare oltre la dimensione reputazionale e a leggerlo nel quadro di una trasformazione più ampia: sta cambiando il modo stesso di concepire e misurare la competitività delle zone speciali.

L'edizione 2026 ha messo a confronto 79 candidature provenienti da tutto il mondo, valutate secondo un impianto che non si limita a infrastrutture e incentivi, ma considera governance, sostenibilità, nuovi investimenti e crescita degli insediamenti. La ripartizione tra 53 industrial zones, 16 knowledge zones e 10 rising stars (zone attivate dopo gennaio 2024)restituisce un fenomeno ormai differenziato per funzioni e specializzazioni.

La graduatoria globale conferma questa pluralità. Guangzhou Development District, prima classificata, affianca alla forza manifatturiera digitalizzazione e applicazioni dell'intelligenza artificiale; Dubai Silicon Oasis, seconda, organizza la propria offerta attorno a cluster tecnologici, ricerca e capitale umano; Evolution Free Zone, terza a livello globale e prima nelle Americhe, combina specializzazione industriale, attrazione di investimenti e un sistema incentivante competitivo.

Ma è la lettura complessiva delle prime dieci posizioni a restituire l'indicazione più interessante. Pur nella diversità dei modelli territoriali e istituzionali, ricorrono funzioni comuni: integrazione tra industria e logistica, digitalizzazione dei servizi, uso selettivo dell'AI, aftercare, adattamento agli shock geopolitici e commerciali, qualità della governance e misurazione dei risultati. Non emerge un'architettura da replicare, ma una convergenza funzionale. È in questa convergenza che si coglie il mutamento di fondo. Le zone più avanzate stanno evolvendo da regimi localizzativi a piattaforme organizzative di sviluppo. Il vantaggio competitivo non risiede soltanto nella disciplina speciale concessa a un'area, ma nella capacità di integrare specializzazione produttiva, servizi, tecnologie, infrastrutture, capitale umano e relazione con l'investitore.



I Global Free Zones of the Year Awards hanno premiato Guangzhou Development District che ha vinto il premio per l'anno in corso. Seconda classificata Dubai Silicon Oasis e terza la Evolution Free Zone

La struttura degli investimenti rafforza questa lettura. Nelle industrial zones il 76% dei programmi censiti nel 2025 riguarda manifattura, logistica, distribuzione e trasporto; nelle knowledge zones quasi la metà dei progetti FDI interessa ormai software, IT, servizi finanziari e business services, contro meno del 18% di dieci anni fa. Industria e servizi restano distinti, ma sempre più integrati con conoscenza e tecnologie avanzate. Significativa è anche l'evoluzione dell'aftercare. La politica di attrazione non si esaurisce nella decisione localizzativa: prosegue nella capacità di accompagnare l'impresa, favorire reinvestimenti ed espansioni e misurare la qualità dei servizi. Analoga la logica applicata all'intelligenza artificiale: non elemento reputazionale, ma leva per incidere su tempi, costi e affidabilità dei procedimenti.

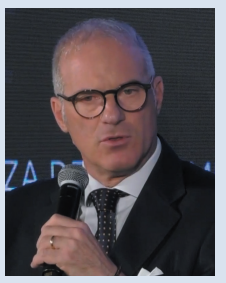
È su questo terreno che il riconoscimento alla Zls genovese può trasformarsi da risultato a benchmark. Il confronto internazionale non suggerisce di importare modelli estranei al contesto ligure, ma di declinare sulle specificità della ZLS le funzioni oggi decisive: qualità dei servizi, digitalizzazione, promozione selettiva, accompagnamento post-insediamento e capacità di anticipare i nuovi fabbisogni produttivi e logistici.

In questa prospettiva, tra i passaggi sui quali appare opportuno imprimere un'accelerazione vi è il completamento del percorso di perimetrazione della Zona Franca Doganale, a valle della manifestazione di interesse conclusa nell'ottobre 2025. La sua rilevanza non consiste nell'aggiungere nominalmente un ulteriore istituto, ma nell'attivare una funzionalità doganale capace, una volta operativa, di produrre benefici pressoché immediati per gli operatori e di rafforzare concretamente l'attrattività della Zls. È qui che il trend internazionale offre un interessante termine di verifica per il paradigma dello Stato Stratega Portuale. Non perché gli Awards possano validare una costruzione teorica elaborata in Italia, ma perché mostrano una convergenza verso alcune funzioni che ne costituiscono il nucleo: coordinare strumenti distinti senza uniformarli, integrare senza sovrapporre, accompagnare l'investimento lungo il suo ciclo di vita, misurare l'efficacia delle politiche sui risultati.

La funzione strategica non coincide con un ampliamento del perimetro pubblico, ma con una maggiore capacità di orientamento, connessione e valutazione. È la qualità dell'orchestrazione, più che la quantità degli strumenti, a fare la differenza. Per la Zls "Porto e Retroporto di Genova" il doppio riconoscimento 2025-2026 può allora essere letto in due direzioni: conferma del posizionamento internazionale e incentivo ad alzare ulteriormente l'asticella operativa. La lezione delle migliori esperienze è netta: una zona diventa realmente competitiva quando sa trasformare il proprio regime in capacità organizzativa, servizi e risultati. È il passaggio dalla zona speciale come strumento alla zona speciale come funzione strategica dello sviluppo. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CHI È



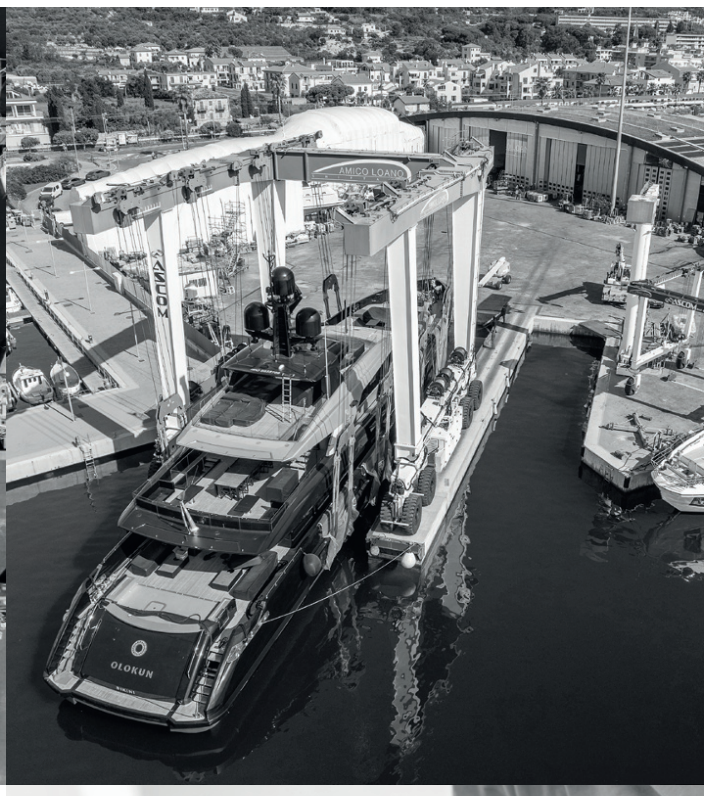
Maurizio D'Amico, avvocato, è componente dei Comitati di Indirizzo della Zls "Porto e Retroporto di Genova" e della "Zls Lazio". È componente del Gruppo di Lavoro del Mit sulla riforma della governance portuale e il rilancio degli investimenti infrastrutturali strategici.



THE BRANDING CREW









AMICO
MARINE









DAL 1799 L'ARTE DI TRAMANDARE IL FUTURO

CON LA NASCITA DI AMICO MARINE, LE ATTIVITÀ DEL NOSTRO GRUPPO PARLANO ATTRAVERSO UN'UNICA VOCE. PORTIAMO AVANTI I VALORI DELLA FAMIGLIA AMICO, UNITI ALLE COMPETENZE MATURATE NEI MESTIERI DEL REFIT NAUTICO E DEI SERVIZI DEDICATI AI SUPERYACHT, CON L'OBIETTIVO DI CONTINUARE A INVESTIRE NELLE PERSONE, NELLA MAESTRIA TECNICA E NELL'INTEGRAZIONE SOSTENIBILE CON IL TERRITORIO, CHE RENDONO GENOVA E LA LIGURIA UN PUNTO DI RIFERIMENTO MONDIALE.

AMICOMARINE.IT

AMICO &CO · AMICO LOANO · GATTI · WATERFRONT MARINA

IL CLUSTER BIG ENTRA IN EIT WATER

«Proteggere gli ecosistemi dalla sorgente al mare»

GIORGIO RICCI MACCARINI

Allargare la visione e l'impegno sul settore idrico, sull'ambiente marino e sull'economia blu, spostando il baricentro dall'Italia all'Europa e ragionando finalmente non solo sulle sfide che arrivano dal settore marittimo – i cui riflessi sono fondamentali per un Paese come l'Italia – ma coinvolgendo un quadro più ampio dell'idrosfera: dai fiumi ai mari, dai canali ai porti, dalle falde acquifere ai fondali marini. È con questi obiettivi che abbiamo recentemente formalizzato e annunciato l'ingresso del Cluster BIG in EIT Water. Si tratta della neocostituita realtà europea (KIC, Knowledge and Innovation Community) per l'innovazione dedicata ai sistemi idrici, marini e marittimi, che mette in connessione imprese, innovatori, ricercatori, formatori e responsabili delle politiche pubbliche per affrontare le più urgenti sfide legate all'acqua: dalla scarsità idrica alla siccità, dalle alluvioni all'inquinamento e al deterioramento degli ecosistemi. Attraverso la collaborazione tra competenze, investimenti e partner, EIT Water contribuisce a trasformare nuove idee in soluzioni concrete, rafforzando la resilienza idrica dell'Europa, sostenendo l'economia blu e proteggendo gli ecosistemi dalla sorgente al mare. Vale la pena ricordare che fa parte dell'Istituto europeo di innovazione e tecnologia (EIT), organismo dell'Unione europea.



Il presidente del Cluster BIG Giorgio Ricci Maccarini e il ceo Mikael Kamp Sørensen di EIT Water

La presentazione di questa nuova realtà è avvenuta a Malaga pochi giorni fa e per noi è stato fisiologico aderire a questo progetto sin dall'inizio. Il Cluster BIG infatti riunisce imprese, università, centri di ricerca, istituzioni e altri attori della filiera marittima, promuovendo l'innovazione, la ricerca, il trasferimento tecnologico e la collaborazione pubblico-privato, con l'obiettivo di rafforzare la competitività del sistema italiano dell'economia blu e favorire lo sviluppo sostenibile delle attività legate al mare, valorizzando le competenze e le eccellenze del Paese a livello europeo e internazionale.

Ecco perché i nostri traguardi, la nostra mission si direbbe oggi, sono per la gran parte sovrapponibili a quelli di EIT Water ed ecco il perché di questa adesione. Ma non è tutto qui. Da tempo abbiamo capito – e lo shipping ne è un esempio perfetto per quel che accade con la regolazione climatica, lo sa bene chi opera in quel settore – quanto sia importante un presidio a livello europeo, per trasformare obiettivi strategici condivisi come sostenibilità e vantaggio competitivo tecnologico in programmi che permettano di essere colti come opportunità positive di finanziamento e sviluppo dalle imprese. EIT sosterrà la fase di avvio di questa KIC per i primi 15 anni attraverso fondi europei, con l'obiettivo di favorire un contesto in cui imprese, ricerca e realtà locali possano collaborare a progetti condivisi, nel rispetto dei rispettivi ruoli e all'interno di una visione europea e mediterranea: per questo è importante essere presenti, in prima fila; le opportunità infatti non mancano. Oltre a questo, un approccio integrato all'idrosfera, che non coinvolga solo il settore marittimo, è a sua volta foriero di grandi opportunità di crescita e di condivisione sia per gli enti pubblici sia per l'impresa privata: significa allargare competenze e conoscenze, mettere a sistema esperienze, essere in una posizione di vantaggio per le opportunità che potranno nascere.

Il Cluster BIG, nato ormai dieci anni fa da queste stesse basi valoriali, vuole mettere a disposizione dell'ecosistema italiano il suo ruolo nazionale e contribuire in modo concreto al successo di EIT Water, mettendo i nostri associati – ma mi rivolgo qui più in generale alla Blue Economy del nostro Paese – in prima fila nel cogliere le possibilità di sviluppo che arriveranno: guardiamo all'Europa e all'idrosfera nel suo complesso, ma… tenendo i piedi ben saldi a terra, senza voli pindarici. Questa è la nostra ricetta. —





THE NEW ERA OF INTELLIGENT SHIPBUILDING **ON BOARD**

Stiamo plasmando la nuova era dello shipbuilding, portando a bordo un cervello digitale che consente alle nostre navi di pensare, evolvere e anticipare la complessità. Integriamo automazione avanzata, cyber defence, tecnologie di propulsione pionieristiche e intelligenza dei dati in tempo reale per ridefinire gli standard di performance, sostenibilità e innovazione.
Dai sistemi di nuova generazione alle tecnologie a zero emissioni, ogni soluzione esprime il nostro impegno verso l'eccellenza industriale.
Leader globali, trasformiamo la visione in realtà per guidare il cambiamento.

È COSÌ CHE PORTIAMO IL FUTURO A BORDO.

FINCANTIERI
FUTURE ON BOARD