

RASSEGNA STAMPA 18 GIUGNO 2012

Fonte:



«Quante fesserie sul porto di Vado...»

Genova. Mi verrebbero tante cose da dire, ma lasciamo perdere le polemiche. Ho letto tante fesserie in questi giorni che mi hanno un po' amareggiato da parte di savonesi. Spero che questa sia la dimostrazione che la Regione ha remato sempre a favore del progetto. Anzi, senza il nostro impegno diretto difficilmente sarebbe stato raggiunto questo risultato: nelle ultime settimane siamo stati molto concentrati sui nostri rapporti con il Ministero. Sapevamo delle lettere di Passera a Monti. Ma certo sino a oggi era tutto in forse». Il presidente della Regione Claudio Burlando ha avuto la conferma del finanziamento alla Piattaforma Maersk camminando verso la sede della Regione a piazza De Ferrari. Al telefono.

Da chi?

«Diciamo un servitore dello Stato al ministero del Tesoro. Mi ha detto "puoi stappare". Ma siccome sono stati tanti i passaggi a vuoto in passato ho voluto controllare direttamente nel testo del decreto. Mi sembra che ci siamo».

Non c'è un esplicito riferimento a Vado, però, almeno nel testo.

«Il testo è abbastanza criptico, ma si fa riferimento ai fondi previsti nel Milleproroghe e praticamente c'è scritto che l'opera verrà finanziata senza ricorso all'Iva, che era uno strumento sul quale il Tesoro aveva espresso delle obiezioni quando c'era il ministro Giulio Tremonti, mentre invece andava bene con il governo Prodi. Insomma, dopo tanti anni si è messo nero su bianco che quest'opera debba essere finanziata diversamente e questo è quello che conta».

Ma come, allora?

«Nel dettaglio si vedrà con le misure attuative. Ma mi pare di capire che ci sia un impegno finanziario diretto pesante e l'abbandono di altri progetti onerosi».

E poi c'è l'autonomia fiscale dei porti.

«È una cosa importante anche con il limite dell'uno per cento. Così, a spanne, direi che con il traffico movimentato in Liguria potrebbero liberarsi sino a 40 milioni, ma questo significa che con dei mutui decennali potremmo contare su delle cifre importanti sulle centinaia di milioni. Questo non è certo un momento in cui i soldi girano, quindi questo decreto è molto importante».

Perché ci è voluto tanto?

«Va dato atto al ministro Passera di aver sbloccato nel giro di pochi mesi una questione che si trascinava dalla Finanziaria del 2007, quindi da quasi cinque anni. Abbiamo perso cinque anni, va detto. Ora speriamo che il percorso parlamentare non incontri ostacoli».

Lei ha detto che si sono persi cinque anni, ma proprio perché la Piattaforma è un progetto che era stato pensato in tutt'altro contesto economico e di traffici, è ancora utile alla Liguria? Ancora attuale?

«Perdere tempo non è mai una cosa buona, certo. Ma qui dobbiamo pensare a qual è il modello futuro dei nostri porti».

Proprio in un'ottica di insieme, con gli ampliamenti di calata Bettolo, con il Vte, non rischia di essere un gigante inutile?

«Se vogliamo essere leader di un'area debole, possiamo fare a meno di tante cose. Ma se invece

vogliamo intercettare i grandi traffici di una Spagna che è in declino, se pensiamo al Mediterraneo nel suo insieme, se vogliamo puntare a diventare primi, dobbiamo passare da 3 a 7-8 milioni di Teu. E poi avviare un ragionamento con Livorno che ci porti su quote ancora maggiori, tali da fare concorrenza ai porti del Nord Europa».

Ma è realistico pensare così in grande in un momento di contrazione dei consumi praticamente ovunque?

«È chiaro che il tema forte dei prossimi anni sarà quello di far ripartire l'economia. E per fare questo stiamo investendo quello che possiamo nelle infrastrutture. Questi porti dovranno essere collegati meglio con il Nord. Ma i costi sono competitivi. Il lavoro c'è ed è di qualità. E dobbiamo lavorare sulle dogane, sulla velocità ma senza diminuire la sicurezza, non vogliamo certo che i nostri porti diventino appetibili per la criminalità organizzata».

Emanuele Rossi

APM Terminals, concessione cinese

Londra - In occasione della visita in Danimarca del Presidente cinese Hu Jintao, è stata annunciata l'assegnazione alla società terminalistica APM Terminals del gruppo AP Møller - Maersk di una nuova concessione in Cina, che comporterà un investimento nell'ordine di 3 miliardi di corone. Si tratta della costruzione e gestione di tre nuove banchine del Meishan Container Terminal di Ningbo, che saranno operative alla fine del 2014. A Ningbo la società danese opera già le due banchine esistenti.

Al termine del progetto, il Meishan Container Terminal sarà dotato complessivamente di cinque banchine in acque profonde ed avrà una capacità annua di 3 milioni di teu. Le banchine 1 e 2 del nuovo terminal saranno gestite da una joint venture costituita da Ningbo Port Group e da China Shipping Group. Le banchine 3, 4 e 5 avranno accosti per 1.080 metri lineari, fondali di 17,5 metri ed aree per la movimentazione di 72,3 ettari. Il terminal di APM Terminals, con concessione di 50 anni, avrà una capacità annua di 2,8 milioni di teu.

La classifica dei porti milionari

Genova - I porti che lo scorso anno hanno movimentato più di un milione di teu sono stati 104, con una quota complessiva del trasporto container dell'81%. In questa classifica, che comprende sia i pieni che i vuoti e l'imbarco e lo sbarco, incluso il doppio conteggio del trasbordo, i porti italiani sono tre: lo scalo di transhipment di Gioia Tauro in posizione 54 con 2.305.000 teu (-19%) ed i porti di destinazione finale Genova in posizione 69 con 1.847.000 teu (+5%) e La Spezia al numero 94 con 1.307.000 teu (+2%). Con una flessione del 19%, il porto di Gioia Tauro è stato quello che ha registrato il declino maggiore.

I nuovi entrati dell'anno fra i porti milionari sono stati Beirut, Pireo e Shantou, mentre vi è stata l'uscita del porto di Caucedo. I porti che hanno movimentato più di 10 milioni di teu sono stati undici, come l'anno precedente: Shanghai (31.700.000 teu), Singapore (29.900.000 teu), Hong Kong (24.404.000 teu), Shenzhen (22.569.000 teu), Busan (16.143.000 teu), Ningbo (14.686.000 teu), Guangzhou (14.400.000 teu), Qingdao (13.020.000 teu), Dubai (13.000.000 teu), Rotterdam (11.876.000 teu) e Tianjin (11.500.000 teu).

Noli, flessione continua Asia-Europa

Genova - Continua la flessione delle rate di nolo fra Asia ed Europa, in atto già da alcune settimane. In discesa sia il **World Container Index** che lo Shanghai Containerised Freight Index. Secondo il Wci, la scorsa settimana le rate di nolo nella tratta fra Shanghai e Genova hanno perduto 154 dollari, scendendo a 3.467 dollari per feu. Complessivamente, il mese scorso le importazioni in container europee hanno registrato una flessione del 4,9%, rispetto al -3,2% di aprile. Nel primo trimestre la flessione era stata dello 0,9%.

Il mondo è altra cosa: ultima chiamata per il decadente impero dei porti

Genova - L'Autorità Portuale di Copenhagen Malmö ha firmato una lettera d'intenti con l'Authority di Helsingborg, in Svezia, in vista dell'unificazione dei tre porti sotto una regia unica. La fusione fra il porto danese di Copenaghen e quello svedese di Malmö, realizzata alcuni anni fa, ha rappresentato un punto di svolta nella programmazione delle infrastrutture portuali. L'estensione dell'Authority unica al porto di Helsingborg consentirà di fornire servizi più efficienti e di evitare sovrapposizioni negli investimenti. Così gira il mondo reale dello shipping, oltre i limitati confini della Liguria. Vengono i brividi pensando a come il nostro piccolo, mediocre, sfasciato e decadente impero dei porti riesca a trovare motivi di orgogliosa e feroce rivalità nella battaglia per la spartizione di Assoporti.

Per molti anni una scatola vuota, inutile serbatoio di politiche vetuste e di baratti. Motore della proliferazione delle Autorità portuali, della dispersione delle risorse e del collocamento di politici incompetenti o trombati. E' incomprendibile l'indecente resistenza al rinnovamento di Assoporti, che va in scena mentre serpeggiano ansie e paure vere nelle centrali marittime: il nostro sistema finanziario è sotto assedio, la politica non propone lampi di genialità riformista, il rapporto fra shipping e banche è sempre più tempestoso, il valore degli asset marittimi è crollato, traffici e lavoro sono quotidianamente a rischio. Il nodo è quello di produrre nuovi beni e nuovi servizi, di lottare contro le disuguaglianze per creare nuova domanda, di rendere porti e shipping più competitivi come premessa per uscire dalla crisi.

In questo scenario, è criminale la riapertura di una nuova stagione di conflitti ispirati ancora da interessi particolari e corporativi: occorre una generale presa di coscienza e la rottura di quel patto di complicità che blocca l'industria marittima e portuale italiana. In questa prospettiva, Assoporti può oggi rilanciarsi come una "grande agenzia di senso e di orientamento". Irrobustendo il ruolo di negoziazione con il governo e le forze sociali che già Francesco Nerli aveva abbozzato. Individuando soprattutto un progetto unitario, mettendo a fattore comune risorse e capacità per trasformare in energia l'enorme potenza di cui dispone il sistema portuale italiano.

L'Associazione ha senso solo se rappresenta le esigenze reali delle imprese, offrendo loro maggiori elementi di competitività nell'import - export. Altrimenti le questioni dei porti sono viste come fatti locali e non come chiavi dello sviluppo. Uno dei nodi è anche quello dell'unificazione delle Authority, che dovrebbe essere proposta e perseguita proprio da Assoporti. Una prospettiva politica reale e necessaria, altro che spending review. E' vero che in termini di costi la chiusura per unificazione di alcune Autorità portuali porterebbe risparmi minimi. Ma è altrettanto scontato che in termini di pianificazione delle infrastrutture e delle strategie commerciali, la strada non può essere che questa.

Luigi Merlo di Genova e Pasqualino Monti di Civitavecchia lanciano la proposta di una gestione unitaria per una nuova Assoporti. Una poltrona per due, ultimo salvagente. Non solo la Liguria, ma tutti i presidenti di centrosinistra e di centrodestra riuniti in Assoporti portano sulle spalle il fardello di responsabilità enormi. Questa volta sbagliano, se pensano di farla franca senza rendere conto del loro operato alle comunità delle imprese e del lavoro.

G. Carozzi

Prima toccata stagionale a Genova per la Mariner of the Seas

E' arrivata a Genova lo scorso 10 giugno, per la sua prima toccata stagionale – in tutto ne farà 15, movimentando circa 57.000 passeggeri (il doppio rispetto allo scorso anno) – la Mariner of the Seas di Royal Caribbean, con a bordo un ospite d'eccezione come la campionessa di pattinaggio Carolina Kostner, madrina della compagnia americana. Questa cruiseship, che con le sue 138.279 tonnellate di stazza lorda ed una capacità di 3.114 passeggeri, era la più grande al mondo insieme alla gemella Navigator of the Seas quando entrò in servizio nel 2003, è stata recentemente ristrutturata ed accoglie adesso una "Royal Promenade", un pala ghiaccio, una Spa ad accesso libero e numerosi ristoranti. Gli itinerari porteranno la Mariner a scalare Cannes, Ajaccio, Barcellona, Palma di Majorca e Valencia, per quella che sarà la sua ultima stagione in Mediterraneo: dal prossimo anno infatti la nave andrà ad operare sul promettente mercato del Far East. RCCL, per coprire il bacino d'utenza del Nord Italia, ha deciso di effettuare un parziale *down-grade* posizionando a Genova, dalla prossima estate, la Legend of the Seas, unità capace di accogliere circa 2.000 passeggeri (stazza lorda di 69.130 tonnellate), che a breve effettuerà un intensivo refitting in bacino. Ma le novità della programmazione italiana 2013 di Royal non finiscono qui: a Napoli arriverà, per il suo debutto in un porto italiano, la Liberty of the Seas, nave di classe Freedom da 154.407 tonnellate di stazza lorda equipaggiata con un notevole numero di attrazioni tra cui Flowrider per surfare in navigazione, il parco acquatico H2O e le Jacuzzi a sbalzo sul mare. Una decisione, quella di portare sulle coste del Belpaese un 'gigante' di questa categoria, che testimonia quanto Royal Caribbean punti sul mercato italiano, dove è diventato il terzo operatore scardinando il duopolio di ferro Costa- MSC ancora ben saldo solo fino a pochi anni fa.

Matteo Martinuzzi

Come sopravvivere oggi da caricatore di container...

“Alcune esperienze che abbiamo fatto nelle ultime settimane portano a chiedersi quale sia la nuova normalità nelle spedizioni marittime a lungo raggio” esordisce Marc Lambrechts, container traffic manager di Elkem Maritime Center con sede a Ridderkerk (Rotterdam), riprendendo quanto esposto alla ‘14th Annual Global Liner Shipping Conference’ tenutasi di recente a Londra (*S2S n. 17/2012*). “Ma c’è ancora qualcosa di ‘normale’ oggi nel mondo dei container? Stranamente, alcuni temi di tre anni fa sono ancora attuali e importanti” osserva il manager olandese. “Come altri speditori, Elkem seleziona i propri vettori richiedendo offerte formali. Così facemmo 12 mesi fa per le tariffe del primo semestre 2012. Molti vettori si dimostrarono interessati a garantirsi una fetta della torta Elkem e noi ottenemmo una riduzione del 20% sulle tariffe applicate un anno prima. Alcuni addirittura offrirono tariffe negative; non spiccioli, ma diverse centinaia di dollari per una specifica rotta. Potremmo anche chiederci se sia etico per uno speditore accettare tariffe negative, ma probabilmente non è compito nostro accertarsi se un trasportatore ci guadagna! In ogni caso, dopo due tornate, arrivammo a nominare diversi carrier e i loro rimpiazzi e, a gennaio di quest’anno, tutto sembrava andare secondo i piani” spiega Lambrechts. “I nostri impianti in Norvegia e Islanda non sono precisamente ‘a portata di mano’: tanto per dire, la fabbrica a Bremanger, l’unica al mondo a produrre silicone metallurgico con un processo idrometallurgico brevettato, si trova tra le montagne in un fiordo. Ciò implica che Elkem è un partner fedele dei trasportatori, giacché teniamo una scorta di container vuoti, dei carrier selezionati per le specifiche rotte in funzione delle prenotazioni e così, di fatto, ci affidiamo all’affidabilità delle nostre controparti. Insomma, andava tutto bene finché, a un bel momento, un vettore ci informò che non poteva accettare le nostre prenotazioni a causa di restrizioni sullo spazio a bordo a meno che, beninteso, non fossimo disposti a pagare 400 dollari di supplemento ‘priority product’, una variabile che dipende dalla richiesta e dalla disponibilità degli slot, neanche si trattasse di una linea aerea passeggeri! Ma il punto è che a noi non interessa se un container se ne sta all’ombra della stiva o prende il sole sul ponte, ma che raggiunga il nostro cliente nei tempi previsti e con i costi pattuiti” lamenta il manager, notando che Elkem ha fatto questa esperienza con un solo vettore. “Analogha esperienza è successa a un altro caricatore norvegese con uno dei suoi vettori e, una settimana dopo, tutti furono informati di un blocco totale delle prenotazioni con effetto immediato e che sarebbe durato fino a 6 settimane; vale a dire che i nostri partner ci lasciavano ‘in braghe di tela’. La cosa ebbe ovviamente ricadute per gli altri vettori, che si videro assediati dai caricatori che volevano effettuare le consegne. Al contempo, la comunità dei caricatori cominciò a ricevere non meno di 50 annunci di aumenti tariffari e di addizionali. Alcuni vettori hanno fatto rincari di anche di 1.500 dollari per TEU in 2 mesi, circa il 300% per alcune coppie di porti. È ragionevole tutto questo? Dove stanno la collaborazione e l’affidabilità? I vettori si sono risvegliati all’improvviso e si sono accorti che non tutto andava secondo i piani, d’accordo, ma avrebbero dovuto contattarci e chiederci un aumento di 100-200 dollari spalmato nel tempo, che avrebbe potuto essere accettabile. I nostri clienti esigono costi di consegna stabili, ma con questi chiari di luna è semplicemente impossibile garantirli. Ma per questo tipo di prodotti i costi logistici sono un fattore decisivo e io credo che i vettori capiscano che non possiamo semplicemente ribaltarli sui nostri clienti” puntualizza il manager. “Eppure sembra che i vettori non abbiano imparato niente dagli eventi del 2009- 2010. Cosa dovrebbe essere la ‘nuova normalità’? Partner affidabili! Condizioni contrattuali stabili una volta pattuite! Consegne regolari! Migliore servizio! Non devo sapere dai miei clienti che la consegna è in ritardo... Ecco, io proporrei un ‘frequent shipper program’, in cui il caricatore guadagna migliaia di spedizione marittima in funzione dei container spediti, migliaia che potrebbero essere utilizzate per ‘promuovere’ la merce spedita da ‘standard’ a ‘prioritaria’, conclude Lambrechts.

Il monito di ANITA: meno tasse sul lavoro o le aziende del ‘gommato’ se ne andranno

Rischio delocalizzazione anche per le grandi aziende italiane di autotrasporto, gravate da una pressione fiscale particolarmente accentuata sui costi del lavoro, tale da rendere gli operatori nostrani poco competitivi rispetto a quelli esteri. Parola di Eleuterio Arcese, presidente di ANITA, che ha esposto le posizioni dell'associazione delle aziende di autotrasporto aderente a Confindustria nel corso dell'ultima assemblea nazionale, svoltasi a Taormina. In Italia la pressione fiscale sulle imprese è pari al 68,5%, mentre sul costo del lavoro arriva al 42,3%, rispetto ad una media europea del 33,4%. Questo può spingere alcuni operatori ad abbandonare il paese, "eventualità che va assolutamente evitata creando le condizioni strutturali affinché le imprese possano competere restando in Italia". In caso contrario, ammonisce Arcese, ci sarebbe anche una grave perdita in termini di entrate tributarie, fiscali e di posti di lavoro: "Su cento veicoli immatricolati all'estero, ad esempio, l'erario perderebbe quasi otto milioni di euro l'anno". Tra i correttivi necessari, da applicare con una certa urgenza, il presidente di ANITA evidenzia l'aumento a 4,20 metri dell'altezza dei veicoli durante la circolazione, l'incremento al livello comunitario di 44 tonnellate del peso complessivo dei veicoli, l'avvio di una sperimentazione sull'utilizzo di veicoli "modulari" su rotte commerciali prestabilite per collegare hub industriali e portuali e la possibilità di pagare in modo cumulativo le tasse automobilistiche. Ma l'obiettivo primario ed impellente resta, comunque, quello relativo al peso del fisco: "Bisogna rendere strutturali le misure sulla riduzione del costo del lavoro e prevedere sgravi contributivi alle imprese che assumono padroncini che vogliono lasciare l'attività ed a coloro che si impegnano a rendere stabile l'occupazione o ad incrementare livelli occupazionali".

Proposte che Arcese ha rivolto alla platea dei membri di ANITA, ma anche al sottosegretario alle Infrastrutture e Trasporti, Guido Improta, presente a Taormina. Dal canto suo, il rappresentante dell'esecutivo ha riconosciuto l'importanza dell'autotrasporto, "che in Italia movimentata più dell'80% delle merci e che, quindi, non ha bisogno di assistenzialismo". "Se questo settore continua a perseguire l'assistenzialismo politico ed economico non ha prospettive. Lo dico agli imprenditori riuniti in questa sala, rappresentanti di grandi imprese di autotrasporto, che, in quanto tali, hanno imparato a confrontarsi sul mercato internazionale, accettandone la competizione e la selezione che ne deriva" ha proseguito Improta, prendendo però un impegno: "Condivido pienamente l'appello emerso in questa assemblea a fare riforme. Finora abbiamo tamponato le emergenze che il governo Monti si è trovato di fronte e che in parte ha risolto, ma ora dobbiamo guardare avanti".

Secca condanna, infine, per lo sciopero dall'autotrasporto proclamato da Transportounito dall'8 al 13 luglio prossimo: "Il fermo dei servizi di autotrasporto – ha dichiarato senza mezzi termini Improta – è un atto ingiustificato che fa male all'Italia e agli imprenditori onesti, e reca invece vantaggi a chi opera borderline e a chi vuole fare demagogia". Parole che, com'era lecito attendersi, hanno suscitato l'immediata reazione della sigla sindacale. Con una nota diffusa alla stampa il segretario generale di Transportounito, Maurizio Longo, mettendo in dubbio la competenza del sottosegretario in materia di autotrasporto, gli rivolge una serie di 10 domande: "Come mai la legge sui costi incompressibili sulla sicurezza stradale, a quattro anni dalla sua approvazione, non è ancora applicata o resa applicabile? Perché nell'elaborazione delle tabelle dei costi minimi sono escluse, eludendo la legge, alcune categorie di trasporto? Perché non viene rispettato il termine della scadenza di pagamento dei corrispettivi di autotrasporto previsto dalla legge? Perché non viene rispettata la remunerazione dei tempi di attesa al carico ed allo scarico delle merci? Che fine hanno fatto gli accordi di programma negli ambiti portuali? Perché il nostro Codice della Strada risulta essere tra i più repressivi a livello europeo? Come mai non si assume una posizione chiara e definita sul Sistri escludendo le imprese di autotrasporto? Perché non si danno risposte concrete sull'ecobonus? Perché non si affronta in modo serio la questione delle assicurazioni dei veicoli industriali? Perché sui carburanti non si interviene con coerenza sul costo industriale e su modalità di rimborso mensile delle accise?".

Container, arriva la ripresa: +5% a fine 2012

Anversa (Belgio) - Buone notizie in arrivo dal TOC Europe: gli studi presentati alla Container Supply Chain di Anversa fanno intravedere una lieve crescita tra fine 2012 e inizio 2013. Ma, a destare attenzione negli stakeholders non è soltanto il + 5% previsto, quanto una serie di aggiustamenti del mercato nel settore bulk e nella filiera corta. I grandi vettori, inoltre, vanno a scommettere sui mercati emergenti per compensare la volatilità del mercato, l'aumento dei costi e un rallentamento dei mercati maturi (Europa, Usa e Nord Est Asia). Novità anche sul fronte pilotaggio e sulla tenuta di Zim a Genova. Sia che si tratti dell'analisi proveniente da DHL (Luc Jacobs, global forwarding) oppure da MOL (Stanley Smulders, Asia - Europe & West Africa trade management) la visione è comune: in attesa che si stabilizzi la crescita è opportuno ottimizzare i servizi e ridurre i costi. Non a caso, anche quest'anno MOL ha ribadito che la filosofia (ante 2009) del "sempre meglio che vuota" sarà sostituita dal "piuttosto la metto in secco", spostando quindi la soglia dalla copertura dei costi fissi a quella dei costi amministrativi. I dati presentati dal senior analyst di Seabury, Mathijs Slangen, hanno messo in luce diversi aspetti importanti. Oltre al +5% previsto per fine 2012, spicca il ruolo di graduale importanza dei mercati emergenti (Africa, Messico e Centro America). Queste realtà in crescita vanno a compensare la minor espansione delle economie ormai mature dell'Europa, degli Stati Uniti ma anche del Nord Est asiatico. Parallelamente, Seabury, ha rilevato un progressivo radicamento della filiera corta (near-sourcing) che porterà presto a un nuovo modello produttivo. Se infatti il modello tradizionale prevedeva l'Asia come destinazione delle materie prime e fonte largamente maggioritaria di provenienza del prodotto finito, nei prossimi anni aumenterà la quota di prodotti lavorati a breve distanza dai mercati finali: Centro America verso USA e Centro Europa verso Europa Occidentale. C'è poi, nell'analisi presentata da Slangen, un aspetto che molti terminalisti europei e italiani dovranno considerare con attenzione: il graduale spostamento delle merci bulk verso il container. Non soltanto il legno viene sempre di più movimentato via contenitore, ma anche altre merci rischiano di seguirlo come i forestali (carta grezza). Per quanto riguarda il mercato italiano (marginalizzato dalle grandi performance dei big nord-europei), da segnalare due dati che riguardano Genova: lo scalo ligure non risulta inserito da Drewry Shipping Consultants tra i porti capaci di ricevere le navi più grandi sul mercato (in Italia riportano solo Gioia Tauro); inoltre – e questo è un dato positivo – Zim continua a dar fiducia alla Superba: Saar Dotan, Europe area managing director, ha confermato di voler mantenere le cose come stanno in Italia, senza cambiare alcunché della rotazione navi. Da segnare, infine, due date sull'agenda politica europea: 25 settembre e metà 2013. Patrick Verhoeven, segretario generale dell'ESPO (European Sea Ports Organisation) ha annunciato che sono in arrivo dei provvedimenti per il potenziamento dei porti e per la riduzione dei costi dei servizi. Entro il prossimo anno – dopo il meeting di settembre a Bruxelles - dovrebbe essere depositato uno studio sul certificato di esenzione dal pilotaggio.

Gianmaria Frati

Il trasporto marittimo dei container trattiene il fiato in attesa della ripresa

TÈ basata, al solito, sulla crescita reale del PIL la nuova edizione del Macro Report realizzato dallo specialista francese Philippe Hoehlinger, apprezzato editorialista indipendente di *Containerisation International* (la principale testata del settore), che ora si è messo in proprio dopo aver lavorato dal 1996 al 2008 in GE SeaCo e, in seguito, per A/S Global Risk Management Ltd., Danske Commodities e SeaAxis. “L’obiettivo del Macro Report è quello di analizzare ogni trimestre dati disponibili e affidabili circa il trasporto marittimo dei container e fornire un’interpretazione indipendente basata su numeri oggettivi e fonti statisticamente validate” premette Hoehlinger, che riassume così il risultato della sua analisi: “Per la prima volta da un anno a questa parte sono in campo molte condizioni atte ad assicurare una ripresa delle linee regolari marittime. Ci sono pur sempre dei rischi, ma meno di prima, e l’industria dello shipping è posizionata in maniera ideale per trarre vantaggio dalla presente situazione e tornare all’attivo. Nonostante strette cicliche e le previste sfide a breve termine, i fondamentali economici del trasporto containerizzato permangono favorevoli nel medio termine con la realizzazione di catene globali di fornitura, la crescita delle transazioni commerciali e l’emergere dei paesi BRIC che continuano a creare domanda per il futuro”. Più in dettaglio, le variabili macroeconomiche che il Macro Report identifica come le meglio correlate ai fattori di carico, sono per lo più rimaste nella media, ad eccezione della rivalutazione del dollaro americano, che di solito è un segnale sfavorevole per la domanda. Al contrario, l’ampliarsi del deficit commerciale e dei livelli di scorte statunitensi associati all’aumento delle esportazioni cinesi verso gli USA, evidenziano sviluppo positivi della domanda, le cui prospettive di ripresa rimangono fragili seppure in leggero miglioramento. Il futuro dell’Unione monetaria ed economica si è fatto incerto per la crisi dei debiti sovrani e il brusco incremento dei tassi di interesse dei buoni del tesoro. C’è stato un alleggerimento quantitativo in Gran Bretagna e un accresciuto piano di acquisto patrimoniale in Giappone. I tassi dell’eurozona sono rimasti stabili a causa dell’aggravarsi della situazione economica, segnatamente in Grecia, Spagna e Italia. È probabile che le condizioni economiche statunitensi assicurino bassi tassi per le emissioni federali sino al 2014. Gli spread sono cresciuti di poco, limitando il desiderio di nuovi investimenti. Anche la volatilità dei mercati è cresciuta, ma a ragione, in quanto gli analisti ritengono che essa abbia scontato la maggioranza delle incertezze presenti. L’incremento, all’inizio dell’anno, del valore azionario delle compagnie di navigazione di linea ha patito di recente la pubblicazione degli scarsi risultati per il 2011 e per il primo trimestre del 2012. Gli investitori stanno perdendo la pazienza e attendono migliori risultati per il secondo trimestre prima di acquistare azioni. Il primo trimestre del 2012 si è dimostrato quasi altrettanto deludente dell’ultimo del 2011, perciò si guarda al secondo trimestre per vedere se l’aumento delle tariffe di trasporto (in particolare quelle all’interno dell’Asia) ha finalmente comportato l’uscita dei bilanci dal rosso, mentre ulteriori incrementi sono previsti nel secondo semestre. Per quanto riguarda le tariffe transpacifiche e delle linee con l’Europa, dopo un’evoluzione favorevole all’inizio del 2012, esse sono ferme, sebbene il rapporto tra offerta e domanda sia ancora favorevole nel secondo trimestre: la loro evoluzione dipenderà da come verranno implementate le addizionali del picco stagionale e dalla messa in servizio di nuovo tonnellaggio. Le tariffe per le linee intraeuropee sono anch’esse aumentate ma la situazione rimane delicata, mentre quelle delle linee transatlantiche sono più equilibrate e non dovrebbero subire oscillazioni significative data la precaria situazione economica generale. Per la prima volta negli ultimi anni le previsioni di crescita del PIL in termini reali sono state riviste al rialzo, ma i fattori di rischio sottostanti rimangono elevati, sebbene diminuiti del 30% rispetto ai precedenti report. In base alle informazioni disponibili, ora ci si attende che il volume dei traffici aumenti del 7,3% nel 2012 e del 9,1% nel 2013, percentuali che potrebbero diminuire fino a 2 punti per rischi connessi all’inflazione e al mercato del petrolio, per quanto le ultime osservazioni provino che sia diminuita la probabilità di una revisione della crescita al ribasso. Le consegne di nuovo tonnellaggio sono avvenute a un ritmo leggermente superiore a quello atteso, fenomeno parzialmente mitigato dall’aumento, nel primo trimestre del 2012, della flotta non operativa e da un tasso di demolizione maggiore del previsto. Di conseguenza, la crescita dell’offerta va marginalmente aumentata al 7% nel 2012 e al 9% nel 2013, ma notiamo che l’effettiva capacità di carico raggiungerà un minimo nel secondo trimestre del 2012 che influenzerà il complessivo rapporto tra domanda e offerta. Ci si attende che, alla fine del 2012, il portafoglio ordini rappresenti il 23% della flotta globale esistente e il 20% un anno dopo; storicamente, le compagnie di navigazione cominciano ad ordinare in maniera sostanziosa proprio quando tale rapporto si avvicina al 20%. Dato l’incremento dei PIL e quello marginale nell’apporto di *newbuilding*, il differenziale tra crescita dei traffici e tonnellaggio disponibile dovrebbe rimanere favorevole per tutto il 2012 con un picco del 2,2% nel secondo trimestre. Il miglioramento delle tariffe di trasporto nel 2012 dovrebbe riflettersi significativamente sui fatturati del secondo e terzo trimestre dell’anno. Infatti, le tariffe Cina-USA sono aumentate del 20% circa e quelle Cina- Europa sono raddoppiate, raggiungendo livelli storicamente elevati che, però, non dovrebbero

ulteriormente crescere in maniera rilevante, mentre le annunciate addizionali di picco stagionale, una componente non sistematica, devono ancora materializzarsi. La cosa tiene col fiato sospeso il settore, tanto più che l'arrampicata dei costi operativi si è fermata e, in particolare, i costi del carburante sono da poco diminuiti. Pur rimanendo alti nel corso di quest'anno e del prossimo, non dovrebbero ulteriormente aumentare in maniera significativa avendo raggiunto un livello "normale". Le rate di nolo erano basse e relativamente stabili dall'ultimo Macro Report. I prezzi dei metalli stabili o anche in diminuzione. La situazione oligopolistica dei costruttori di container li ha spinti verso l'alto, ma questa è una conseguenza di un'accresciuta domanda e della fiducia nel futuro. Dopo 5 trimestri di miserandi risultati finanziari, gli annunciati aumenti delle tariffe di trasporto hanno comportato una significativa ripresa degli introiti, soprattutto sulle linee transpacifiche e tra Europa e Asia, mentre i fondamentali del rapporto domanda/offerta rimangono buoni per il resto del 2012. Da molti trimestri non c'erano condizioni così favorevoli per una ripresa dei risultati finanziari e le addizionali di picco stagionale potrebbero essere la ciliegina sulla torta, sebbene permangano alti rischi di base, specialmente per quanto riguarda la domanda. Sulla base delle informazioni disponibili, gli armatori sono sulla strada per generare profitti, salvo sorprese dal lato domanda o consegne di nuovo tonnellaggio più consistenti del previsto.

Nuovo polo portuale *break bulk* sull'asse Tirreno-Adriatico a tutto Fondo

C'è lo zampino (anzi, 'zampone') di un fondo d'investimento dietro ad un'ardita manovra che conduce a quello che viene definito ufficialmente accordo di aggregazione per la creazione del leader italiano nel comparto della logistica portuale per i prodotti forestali ed altre materie prime. Gli attori della 'fusione a freddo' - tenuta, molto abilmente, lontano dai riflettori per tutta la sua gestazione, durata diversi anni - sono due gruppi terminalistici, di spedizione e logistica portuale situati su due sponde lontane, separate dall'intero Stivale: la Mar-Ter di Monfalcone della famiglia Bortolussi in Alto Adriatico, e la Neri di Livorno dell'omonima famiglia labronica in Alto Tirreno. Regista e promotore - anche sotto il profilo squisitamente finanziario - dell'iniziativa è il fondo Mid Industry Capital, il quale, già da un paio di anni entrato nel settore della logistica portuale rilevando il controllo azionario dell'operatore giuliano (l'82,53% è stato acquisito nel maggio 2010, *S2S n. 19/2010*), ha deciso il raddoppio dell'investimento, ora salito complessivamente a circa €25 milioni. Dicevamo che, a nostro parere, l'aggregazione sembra avere in realtà più il sapore dell'incorporazione del terminalista toscano in quello isontino, come si legge fra le righe dell'accordo, così ufficializzato: "Mid Industry Capital S.p.A., investment company quotata sul segmento IC2 del MIV (mercato degli *investment vehicles*) di Borsa Italiana, ha sottoscritto un accordo che permette alla controllata Mar-Ter Spedizioni S.p.A. di acquisire - attraverso la controllata BD s.r.l. - il 100% della Neri S.p.A. di Livorno, posseduta da Giorgio Neri, il quale diventerà socio della Mar-Ter Neri sottoscrivendo una parte dell'aumento di capitale necessario al finanziamento dell'operazione, inoltre partecipando alla gestione del nuovo gruppo in condivisione del medesimo ruolo e deleghe con l'amministratore delegato di Mar-Ter, Raffaele Bortolussi". L'ultra centenario Gruppo Neri, nato nel 1900 come casa di spedizioni e che ha cominciato l'attività portuale nel 1995, comprende la Neri, la Scotto & C s.r.l.u. e la Marchi Terminal, coprendo l'intero ciclo di servizi logistici che include le attività di sbarchi ed imbarchi portuali, depositi portuali, servizi doganali e distribuzione via camion, nave e ferrovia, brokeraggio navale ed agenzia marittima. La merceologia servita è costituita prevalentemente da prodotti forestali (carta, cellulosa e legname) e metalli non ferrosi quali rame, alluminio, zinco e piombo (dove Neri opera come agente della Pacorini Metals posseduta dalla multinazionale Glencore), per 950.000 tonnellate di merci movimentate nel 2011 attraverso propri magazzini (di cui 550.000 tonnellate di cellulosa e prodotti forestali). Gli assets mobili constano di mezzi di sollevamento da 3 a 75 tonn. di portata, jumbo trailers, pese a ponte elettroniche, gru portuale, spreader automatici. Il gruppo livornese ha una disponibilità complessiva, piuttosto frammentata, di 130.000 metri quadri, di cui quasi la metà coperti ed il resto di piazzali portuali (in parte di proprietà ed in parte in affitto o concessione). Di recente costruzione è il Molo Italia, assegnato a Scotto nel 2011 ed in concessione fino al 2024 con superficie scoperta di oltre 15.000 mq. ed una capacità di magazzinaggio di 50.000 tonnellate. Il giro d'affari consolidato del Gruppo Neri nel 2011 è stato pari a €26,8 milioni con margine operativo lordo EBITDA di €5,13 milioni ed utile netto di €2,4 milioni. Mar-Ter fu fondata nel 1969 dalla famiglia Bortolussi - nel 1983 si insedia il nuovo consiglio di amministrazione: Bruno Bortolussi, presidente, Michele e Raffaele Bortolussi, amministratori delegati con responsabilità rispettivamente amministrative e commerciali - come operatore logistico portuale basato a Monfalcone, attivo nella movimentazione, magazzinaggio e distribuzione di materie prime per l'industria della carta ed altre industrie. Crescendo l'importanza dei servizi di logistica resi alla clientela, nel 1973 viene realizzato ed inaugurato l'autoparco di Udine, dove vengono concentrate le attrezzature per l'assistenza e la manutenzione degli automezzi. Nel 1996, Mar-ter Spedizioni S.p.a. ottiene la certificazione UNI EN ISO 9002 relativamente ai servizi di sbarco, imbarco, spedizione, trasporto e magazzinaggio di materie prime forestali. Grazie alla propria organizzazione ed alla disponibilità di ampi spazi dedicati nel porto, Mar-Ter si posiziona come interlocutore privilegiato negli interscambi tra produttori di cellulosa e caolino (in larga misura sud-americani) e le cartiere e gli altri clienti attivi nel Nord- Est d'Italia e paesi vicini.

PASSAGGIO A nORD-EST, IL GRANDE AFFARE

Genova - I primi due mercantili che hanno attraversato il passaggio a Nord Est hanno compiuto il loro viaggio nell'estate del 2009. Si trattava di due cargo della compagnia Beluga. L'anno scorso sono salite a 33 le navi che hanno utilizzato la rotta artica e quest'anno il numero aumenterà ancora. In prima fila questa volta c'è la compagnia danese Nordic Bulk Carriers, la quale ha annunciato che compirà da sei a otto spedizioni di materiale ferroso da Murmansk alla Cina. Il direttore della compagnia, Christian Bonfils, ha detto che si aspetta di risparmiare per ogni viaggio mille tonnellate di carburante, pari a circa 650.000 dollari.

Il "merito" è tutto dello scioglimento sempre più accelerato dei ghiacci. Secondo l'istituto tedesco Alfred Wegener per la ricerca marina e polare, che sta monitorando l'area artica da diversi anni, anche quest'anno l'apertura della rotta verrà anticipata. Il passaggio è tornato navigabile nel 2007. Quando le navi di Beluga hanno inaugurato la nuova era commerciale, le acque erano navigabili a partire dalla fine di luglio o dai primi di agosto. Nel 2011 la stagione era già stata anticipata alla terza settimana di luglio. Quest'anno si anticiperà ancora. Le ultime rilevazioni hanno mostrato che la crosta di ghiaccio nel mare di Laptev, una zona attraverso cui passa la rotta di Nord-Est, si è assottigliata di un metro quest'anno rispetto al 2008. «Questi risultati - ha detto il capo della spedizione, Thomas Krumpen - sono una grande sorpresa per noi». E ha aggiunto: «Questa enorme area di ghiaccio sottile sarà la prima a sparire quando il ghiaccio si scioglierà in estate. E se il ghiaccio più sottile si scioglierà velocemente come penso, il mare di Laptev e quindi una parte del passaggio di Nord-Est saranno liberi dal ghiaccio in anticipo la prossima estate».

Quello dello scioglimento dei ghiacci è un fenomeno che preoccuperà gli abitanti delle città costiere del globo, ma sta facendo la fortuna degli armatori che hanno scoperto questa rotta. Secondo George Economou, presidente della compagnia DryShips, intervistato dall'agenzia Bloomberg, si possono chiedere rate di nolo giornaliere quattro volte più alte per un viaggio lungo la rotta artica rispetto a quello via Suez, senza incidere sul costo del trasporto pagato dal cliente, grazie al transit time inferiore e al risparmio di carburante. La compagnia DryShips a dicembre ha ordinato quattro navi Panamax con scafo rinforzato, al costo di 34 milioni di dollari l'una, che saranno pronte per l'impiego nel mare Artico a partire dal 2014. Anche Nordic Bulk Carriers si è dotata di quattro navi con scafo rinforzato per affrontare i mari gelati. Con queste compirà quest'anno i viaggi per trasportare da Murmansk i suoi carichi da 70.000 tonnellate di ferro.

Anche il governo russo sta cavalcando questa opportunità: da un lato significa per i russi che i propri porti tornano a essere strategici, almeno per un certo periodo dell'anno, per i commerci fra Europa e Asia, e dall'altro che diventano sfruttabili i ricchi giacimenti di materie prime che attendono sotto acque fino a ieri inaccessibili. Non per nulla, è di pochi giorni fa la notizia che la società di Stato russa Atomflot sta per ordinare un grande rompighiaccio da 32.400 tonnellate a motore nucleare, per una spesa record di circa 1,4 miliardi di dollari. Sarà il più grande e il più potente mezzo di questo tipo mai costruito. Non è ancora stato deciso se verrà commissionato in Russia o a un cantiere straniero, ma l'obiettivo è che diventi operativo entro il 2018. Secondo Christian Bonfils, fra i problemi che sorgono a scegliere questa rotta avventurosa, che certo non mancano, c'è proprio l'incertezza del costo dei rompighiaccio che bisogna utilizzare, che sono proprietà del governo russo. Ma chissà che non avesse ragione quel comandante della compagnia

Beluga che, alla fine del primo viaggio, raccontò di non aver praticamente visto ghiaccio lungo il percorso, prevedendo che un giorno la rotta sarà percorribile tutto l'anno: «Eravamo scortati da rompighiaccio, ma, francamente, avremmo potuto farne a meno».

Il sogno di circumnavigare l'Asia da Nord, tagliando aree difficili come il Medio Oriente, ha origini antiche. Il primo tentativo documentato è la spedizione dell'inglese Hugh Willoughby del 1553, che però non ebbe fortuna. Si era ancora nel pieno della cosiddetta "piccola era glaciale" che colpì l'Europa fra la fine del Medio Evo e l'età moderna. Pochi decenni più tardi, nel 1618, anche un genovese residente ad Anversa, Benedetto Scotto, volle pubblicare un progetto di navigazione attraverso il mare Artico, con l'obiettivo di rilanciare la vocazione mercantile della propria città d'origine. Ma anche questo progetto non fu realizzato. Solamente quattrocento anni dopo, nel 2007, i satelliti rilevarono che finalmente i ghiacci avevano lasciato libero il passaggio. Il primo ad avventurarsi fu un navigatore in solitaria, Roger Swanson, che col suo "ketch" a vela di 17 metri si diresse però non verso la Russia, ma lungo le coste del Canada e "aprì" il passaggio a Nord Ovest senza incontrare ghiaccio. «Nessun armatore – disse in quell'occasione Simon Bennett, segretario generale della International Chamber of Shipping di Londra - pensa a un reale utilizzo del passaggio a Nord-Ovest come alternativa a Panama». E anche se Mead Treadwell, presidente dell'agenzia federale del governo statunitense che si occupa dell'Artico, la U.S. Arctic Research Commission, gli ha risposto indirettamente tre anni dopo dicendo che «lo stretto di Bering può diventare il nuovo canale di Panama», a essere utilizzata è stata finora l'alternativa a Suez. Il passaggio a Nord Ovest non ha mancato di creare tensioni fra Stati Uniti e Canada, che rivendicano entrambi la titolarità su quelle acque. Allo stesso modo, la Cina vorrebbe poter partecipare alla corsa ai giacimenti nel mare di fronte alla Siberia, anche se la Russia ha voluto fin da subito mettere le cose in chiaro, piantando simbolicamente una bandiera russa in titanio su fondali vicini al polo Nord.

Alberto Ghiara

Boom di imbarchi al terminal traghetti

Code e rallentamenti non sono mancati anche ieri sera al terminal traghetti di Genova, dove erano in partenza molte navi per le isole. Si tratta di un antipasto di quanto avverrà nelle prossime settimane, quando lo scalo genovese diventerà nodo cruciale delle partenze per Sardegna, Corsica e Sicilia. Nonostante l'aumento dei prezzi dei traghetti, infatti, non sembra che il turismo per le isole abbia subito contrac-

colpi. Anzi, secondo le prime notizie e le proiezioni di quest'anno non ci sarebbero cali o diminuzioni drastiche del numero di passeggeri. E lo dimostra questo fine settimana ben lontano dalle vacanze di rito, ma che ha visto partire migliaia di automobili concentrate soprattutto nelle serata di ieri. Per questo non sono mancate code in ingresso in porto e anche in uscita con rallentamenti che nell'orario clou hanno raggiunto anche lo stesso casello autostradale di Genova Ovest, pure questo molto trafficato proprio a causa dell'alto numero di macchine in partenza.

[t.freg.]