

Gli scenari marittimi e la competitività portuale nel Mediterraneo

Alessandro Panaro – Responsabile Maritime & Energy, SRM

Taranto, 22 gennaio 2020

I Analisi del mercato captive

II Analisi del mercato contestable

WORLD SEABORNE TRADE IN 2017

Global volumes gathered momentum and reached
10.7 billion tons.

4% annual growth:
fastest growth in five years

Containerized trade accounted for
17.1%
of total
seaborne trade
+6.4%.



Major dry bulk commodities accounted for
29.9%
of total
seaborne trade
+5.1%.



Crude oil shipments rose by
2.4%
down from
4%
in 2016.

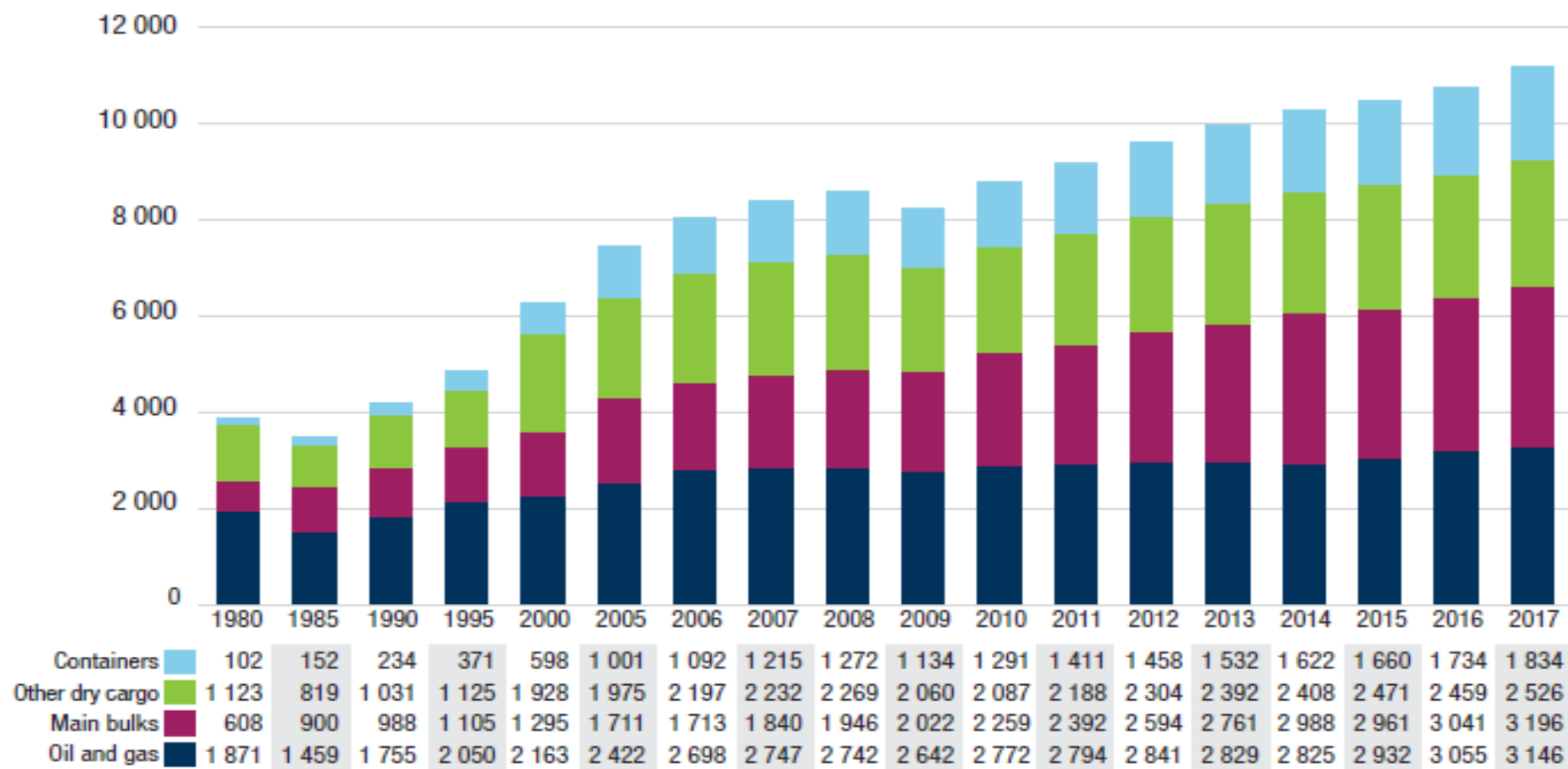


Combined volumes of refined petroleum products and gas went up by
3.9%.



Figure 1.1

International seaborne trade, selected years (Millions of tons loaded)



I principali dati sullo Shipping nel Mediterraneo

27%
WORLD'S
CONTAINER
LINER
SERVICES

19 PORTS
THROUGHPUT
>1 MLN TEUs

+500%
GROWTH OF
CONTAINER
TRAFFIC SINCE
1995

**614 mln
tonnes**
SHORT SEA
SHIPPING

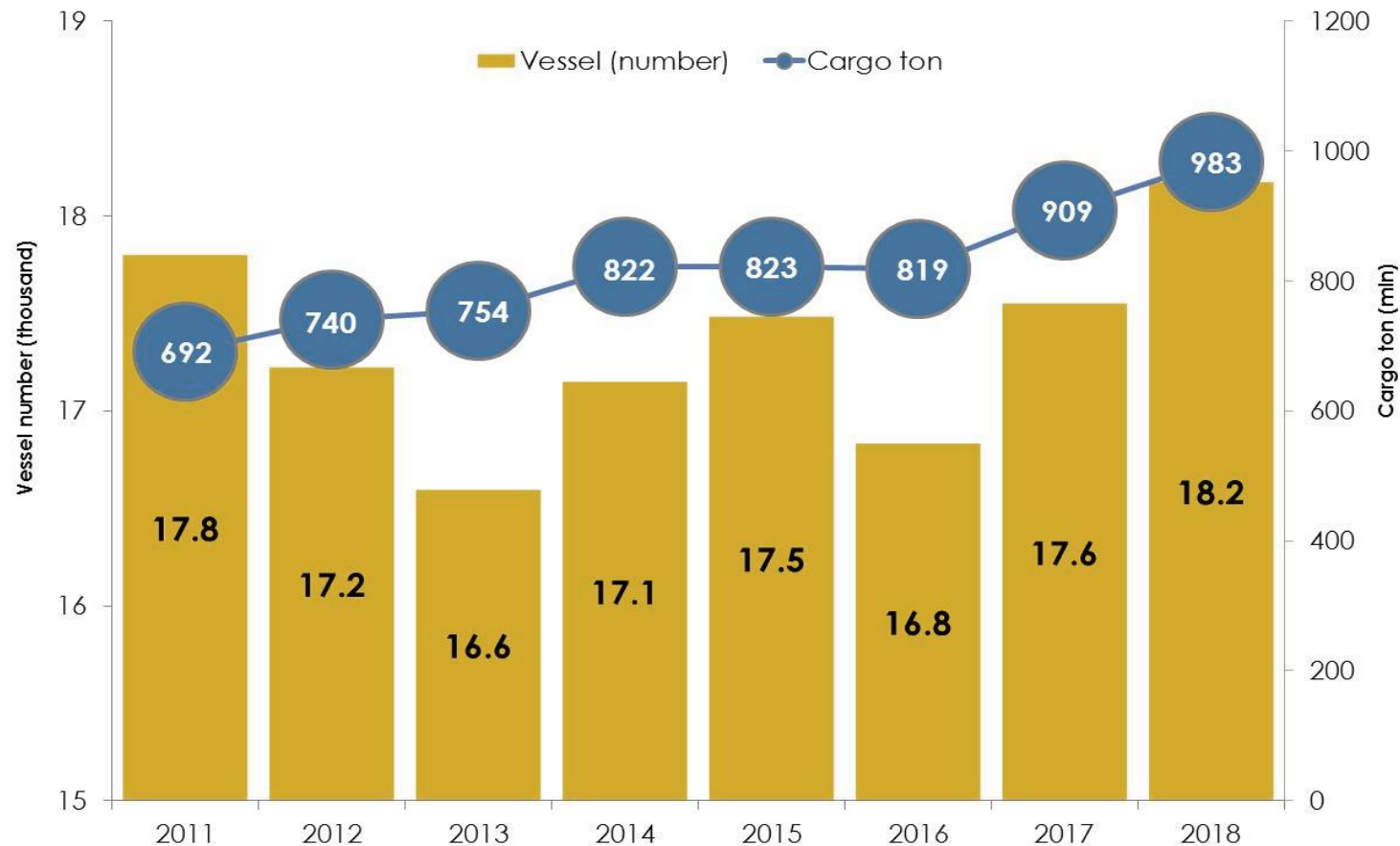
20%
GLOBAL
SHIPPING
TRAFFIC

83%
SHARE OF
TRADE BETWEEN
ITALY AND MED
BY SEA

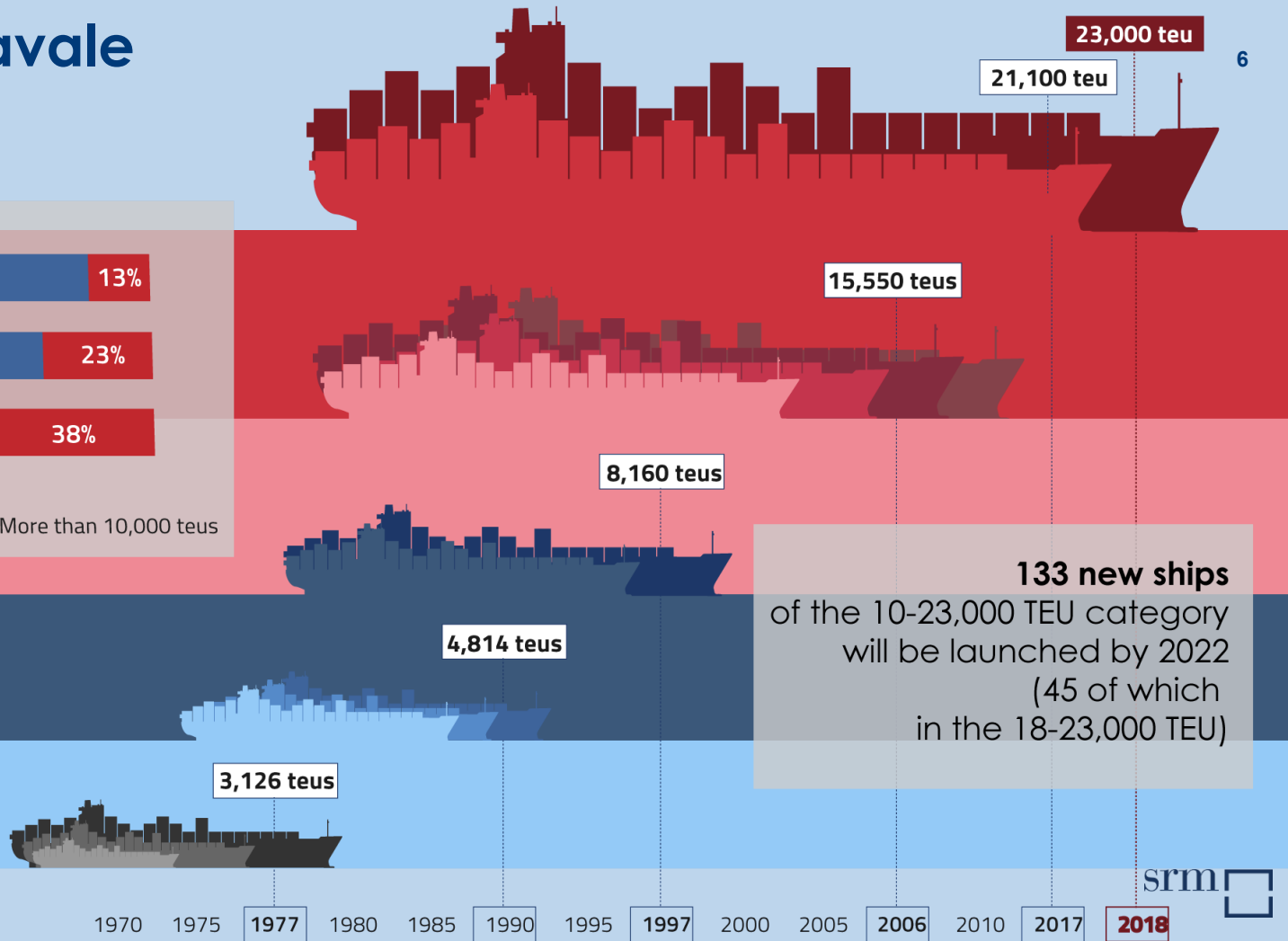
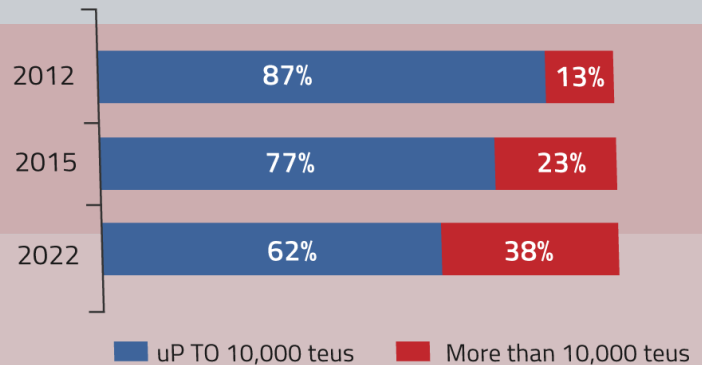
**983 mln
tonnes**
SUEZ CARGO
TRAFFIC

Suez registra nuovi record

5



Gigantismo Navale

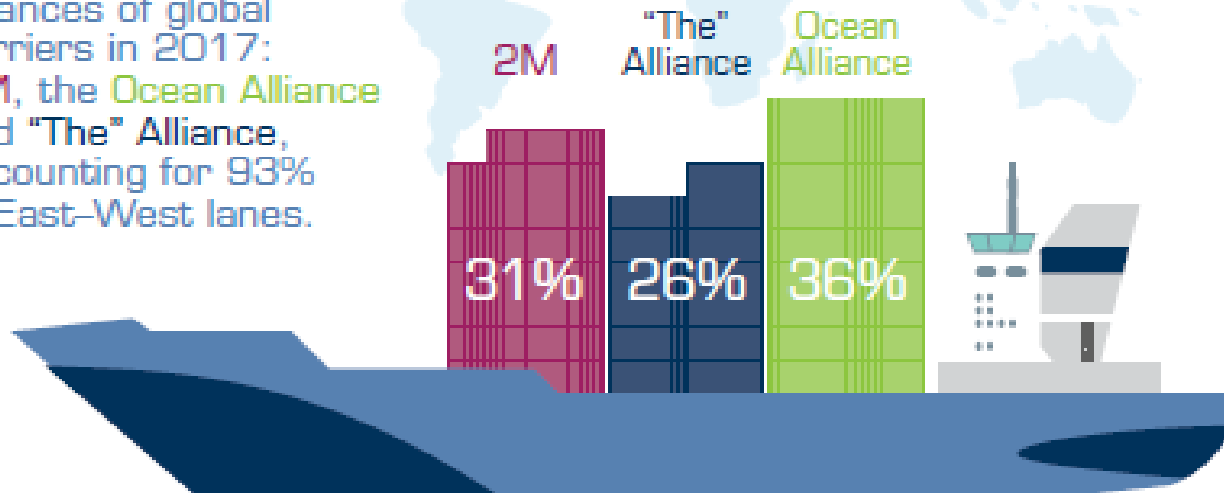


Le Alleanze

ALLIANCES

Alliances reorganized to form three larger alliances of global carriers in 2017: 2M, the Ocean Alliance and "The" Alliance, accounting for 93% of East-West lanes.

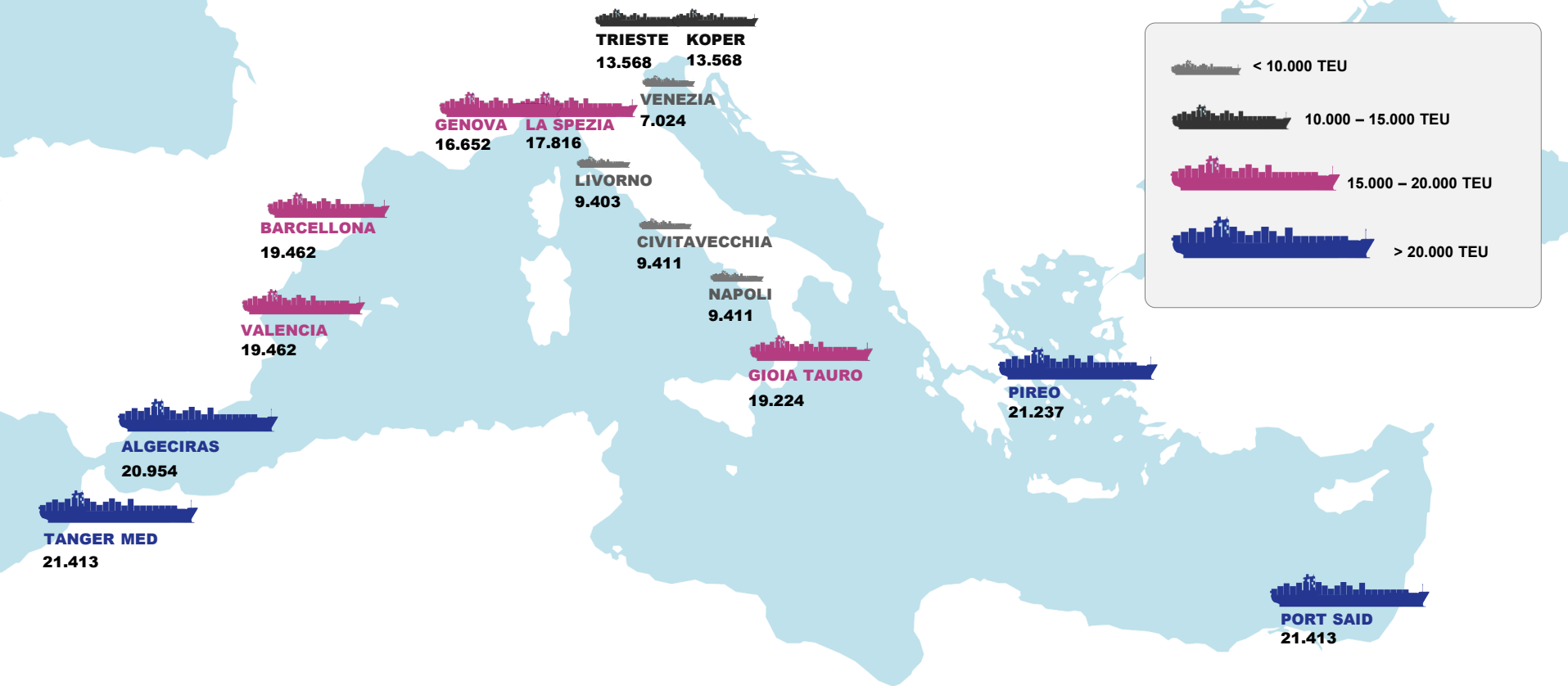
East-West trade lanes



- La dimensione delle navi ha portato a Grandi Alleanze e concentrazione delle rotte strategiche.

Le grandi navi nel Mediterraneo

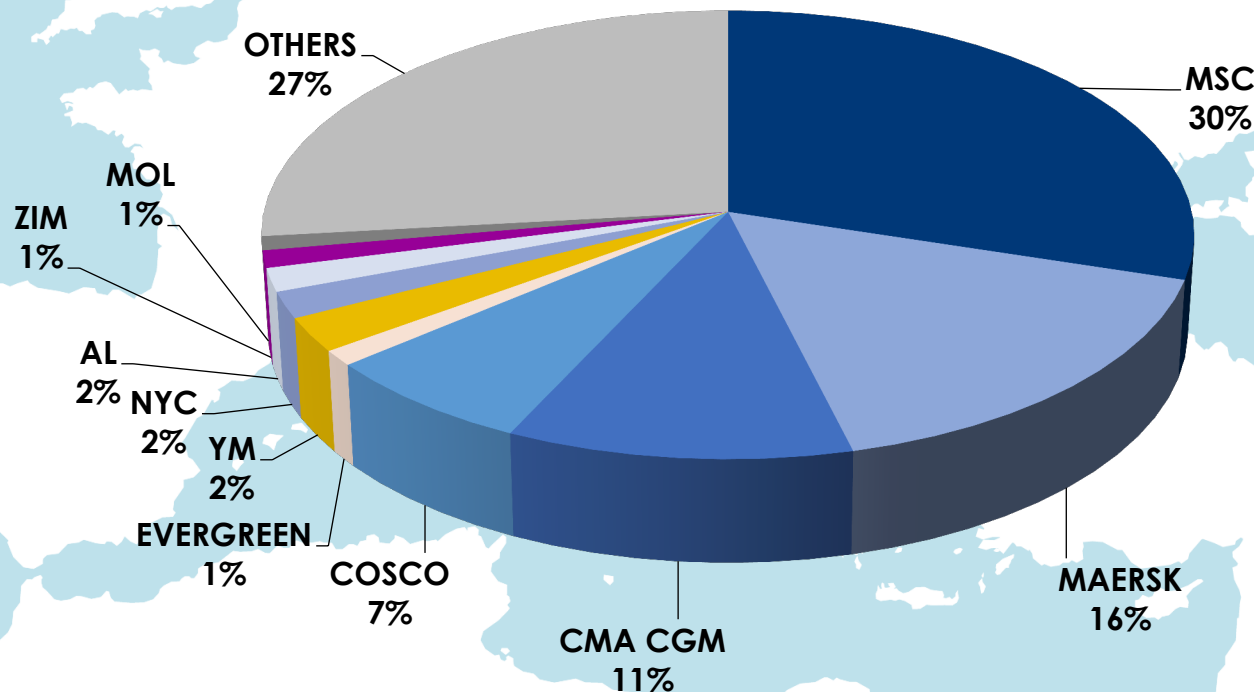
8



Fonte: SRM su Alphaliner 2018

La quota di mercato potenziale dei carrier nei porti Med. Total TEUs

9



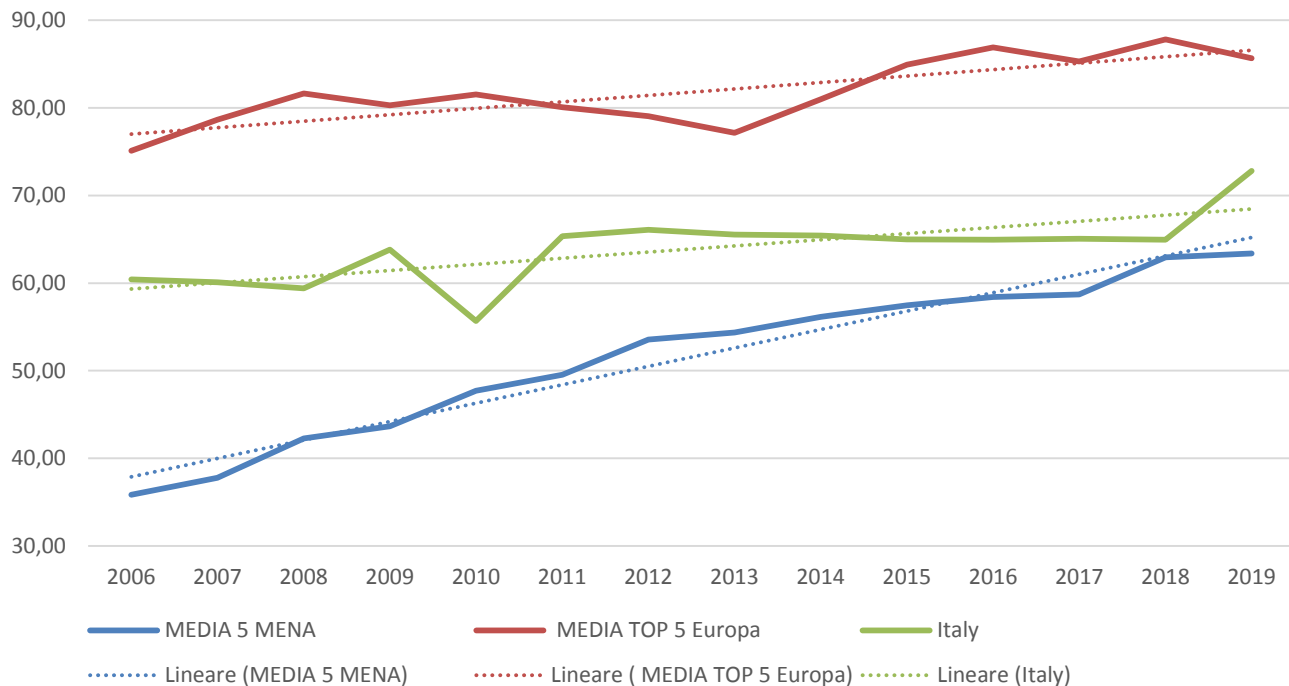
■ Nel 2018 la quota di mercato della flotta container gestita dalla 2M nei porti Med è stata del **46%**

■ La quota dell'**Ocean Alliance** è stata circa il **20%**

La nuova competitività

L'Italia con la nuova definizione del LSCI è salita al 13 posto: abbiamo 9 punti in più dei MENA (dai 25 del 2006) e 13 in meno dei Nordeuropei (dai 15 del 2006)

LSCI: Confronto Europa-Italia-Area MENA



Le rotte della Ocean Alliance

2017

27%

OCEAN
ALLIANCE
TRAFFIC

+10%

COSCO
PRESENCE

LEGEND

Ocean Alliance

● 2012

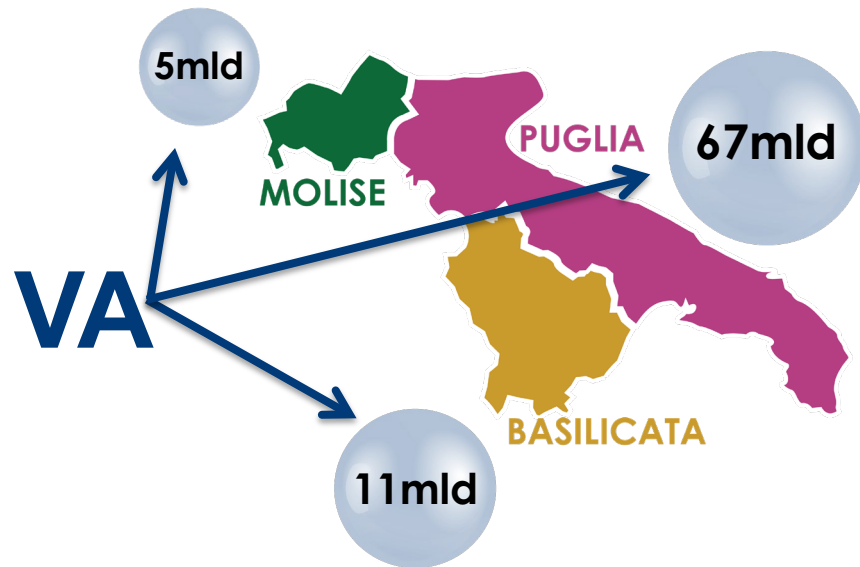
● 2017

0 2,500 5,000 7,500 10,000 km

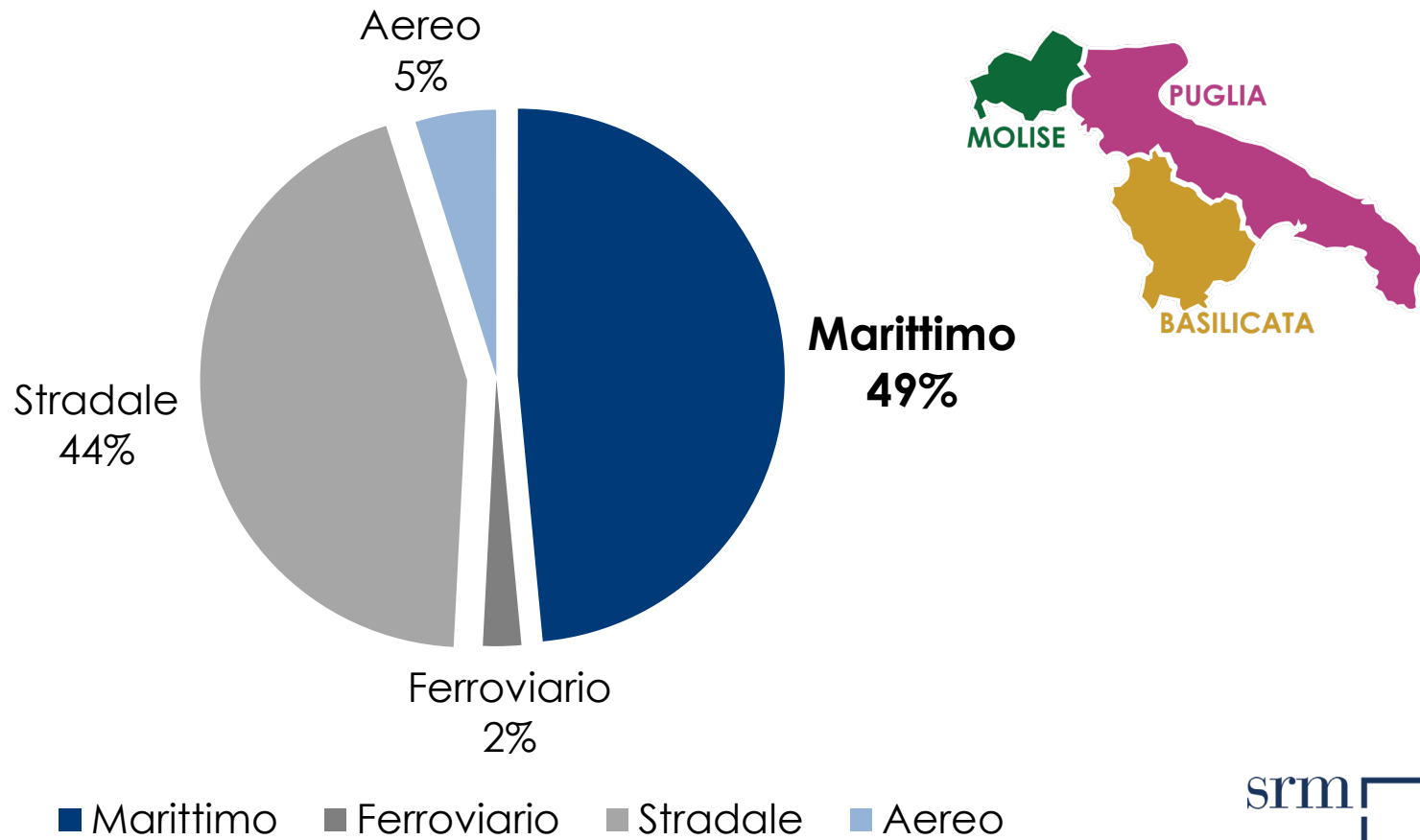


Mercato captive: Puglia, Molise e Basilicata

- **Valore Aggiunto: 83 miliardi** nelle tre regioni (il 24% del VA del Mezzogiorno).
- **25 mila imprese** manifatturiere con **145 mila addetti** (il 26% e il 28% del Mezzogiorno)
- **Commercio estero:** 13 miliardi di euro l'export e 11 l'import, per un totale di **24 miliardi di interscambio**, il 23% del Mezzogiorno.

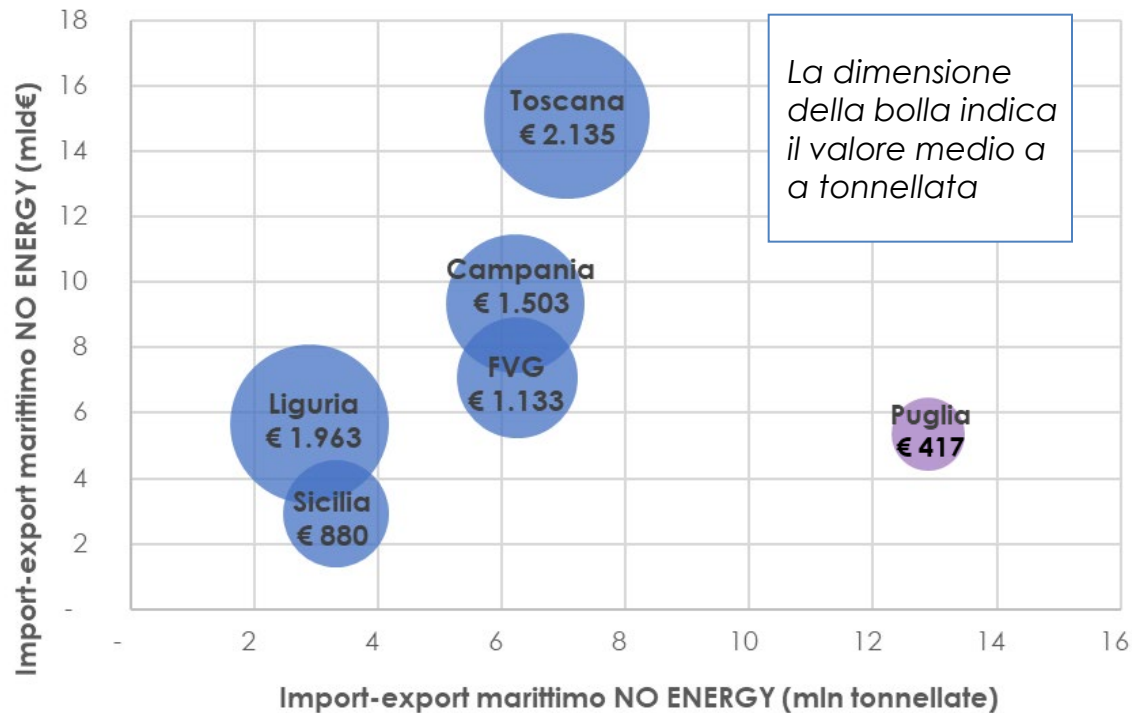


Commercio via mare: 49% del commercio estero



Una suggestione sul valore delle merci e il possibile contributo della logistica

14



La Puglia presenta un **valore medio a tonnellata di import-export marittimo (non Energy) più basso** rispetto alle altre regioni analizzate.

Lo sviluppo della **logistica** in area retroportuale è in grado di aumentare il valore aggiunto delle merci e contribuisce a migliorare questa situazione.

Obiettivi analisi captive

■ Obiettivi:

- a) Individuare i principali settori dell'area ed i loro mercati di riferimento.
- b) Individuare le rotte marittime potenzialmente attivabili.

■ Metodologia:

analisi desk sulle principali banche dati ufficiali.

Puglia: dove vengono esportati i principali prodotti

	1° mercato	2° mercato	3° mercato	4° mercato	5° mercato
Farmaceutico	Svizzera - 798,9	Turchia - 36,0	Germania - 26,9	Nord America - 19,1	Cina - 17,8
Industria estrattiva	Brasile - 182,4	Iran - 146,4	Nord America - 114,8	Oceania - 53,0	Russia - 45,5
Metallurgia	Spagna - 88,3	Francia - 59,0	Germania - 55,3	Russia - 18,4	Portogallo - 16,4
Aerospaziale	Nord America - 290,3	Polonia - 26,4	Gran Bretagna - 20,6	Giappone - 18,2	Francia - 16,3
Parti per autoveicoli	Francia - 114,5	Spagna - 77,0	Germania - 59,2	Slovenia - 28,7	Romania - 27,3

*Dati in milioni di euro

■ In termini di movimentazioni totali (import + export), lo spettro settoriale è molto diversificato, con una prevalenza lieve della **farmaceutica**, seguita da **metallurgia**, **aerospaziale** e **componenti automotive**.

Puglia: le rotte di ulteriore prospettiva

Aree/Paesi	Prodotti						Totale
N. America	Aerospaziale 290,3	Estrattivo 114,8	Coltivazioni 46,2	Mobili 25,5	Farmaceutico 19,1	Ortofrutticolo 7,3	503,2
Spagna	Metallurgia 104,7	Oleario 77,5	Automotive 77,0	Coltivazioni 15,5			274,7
Brasile	Estrattivo 182,4						182,4
Iran	Estrattivo 146,4						146,4
ASEAN	Oleario 59,8	Coltivazioni 7,7					67,5
Cina	Abbigliamento 26,6	Mobili 21,7	Farmaceutico 17,8				66,1
Grecia	Oleario 57,5	Coltivazioni 7,1					64,6

*Dati in milioni di euro

■ Le rotte principali transitabili dal porto di Taranto, per l'economia pugliese, sono costituite dall'**America del Nord** (automotive, prodotti petroliferi ed agricoli), dalla **Penisola Iberica** (metallurgia, oleario, automotive), da **Brasile** ed **Iran** (prodotti petroliferi) **Sud-Est ed Est asiatico** (oleario, prodotti agricoli, abbigliamento, mobili, farmaceutico, aerospaziale).

Basilicata: dove vengono esportati i principali prodotti

	1° mercato	2° mercato	3° mercato	4° mercato	5° mercato
Autoveicoli	Nord America - 1.322,5	Francia - 209,5	Polonia - 188,1	Spagna - 186,8	Germania - 150,3
Petrolio greggio	Francia - 66,4	Turchia - 32,2	Germania - 12,8
Prodotti in plastica	Germania - 11,7	Polonia - 10,0	Francia - 8,7	Slovacchia - 4,5	Spagna - 2,7

*Dati in milioni di euro

■ In termini di movimentazioni totali (import + export), domina l'**automotive di Melfi**, che da sola costituisce l'**87,2%** dell'interscambio, e si trascina, in una logica di **filiera**, i prodotti in **plastica** della componentistica. Seguono il **petrolio** ed i **prodotti agricoli**.

Basilicata: le rotte di ulteriore prospettiva

Aree/Paesi	Prodotti	Totale
Nord America	Autoveicoli 1.322,5	1.322,50
Francia	Petrolio greggio 66,4	66,4
Turchia	Petrolio greggio 32,2	32,2
Germania	Petrolio greggio 12,8	12,8
Spagna	Prodotti in plastica 2,7	2,7

*Dati in milioni di euro

■ Le rotte principali transitabili dal porto di Taranto, per l'economia lucana, sono costituite dall'**America del Nord** (automotive), dalla **Francia** e dalla **Turchia** (petrolio) oltre che dalla **Spagna** (prodotti in plastica).

Area Captive: la domanda a medio-lungo raggio

	Totale	1° mercato	2° mercato	3° mercato	4° mercato	Altro 45.9
Nord America	1.837	Autoveicoli 1.322,5	Aerospaziale 290,3	Estrattivo 114,8	Agroalimentare 63,8	Altro 45.9
Spagna	280	Metallurgia 104,7	Agroalimentare 93	Automotive 77,0	Chimica 5,4	
Brasile	182	Estrattivo 182,4				
ASEAN	67	Agroalimentare 67,5				
Cina	66	Abbigliamento 26,6	Mobili 21,7	Farmaceutico 17,8		
Turchia	35	Petrolio greggio 32,2	Prodotti in metallo 2,8			

*Dati in milioni di euro

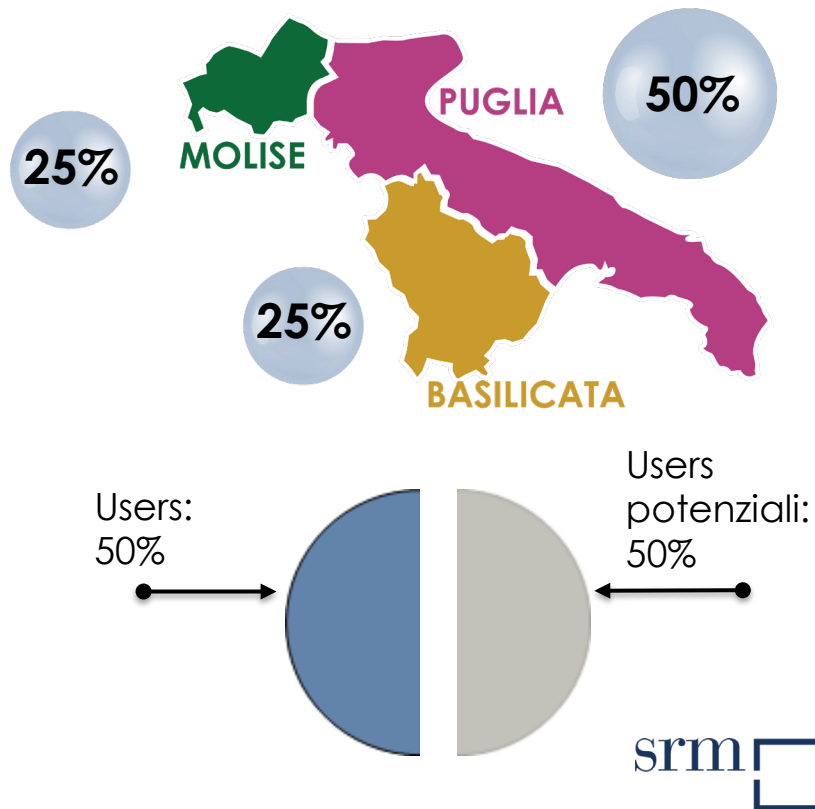
■ In tabella le principali rotte di lungo raggio attivabili dal porto di Taranto. La maggior parte degli scambi riguarda il **Nord America**. Buoni gli scambi nel metallurgico con la **Spagna** e nell'estrattivo con il **Brasile**. L'agroalimentare è presente in tutte le aree.

I Analisi del mercato captive

II Analisi del mercato contestable

Metodologia: analizzate 250 imprese manifatturiere (che importano e/o esportano)

- L'indagine ha riguardato 250 aziende manifatturiere localizzate nelle tre regioni Puglia (150), Basilicata e Molise (100), senza limiti dimensionali e senza vincoli settoriali; in particolare ha riguardato due tipi di aziende: 1) aziende che **esportano/importano merci via mare** (denominati **users**) (125); 2) potenziali aziende di trasporto via mare (**potenziali users**) (125).
- Analizzati: **corridoi logistici e mercati**; processi logistici, soddisfazione e potenzialità per il porto di Taranto;
- **Principali settori** dell'indagine: Minerali non metalliferi (22%), Mobilio (18%), Agroalimentare (14%), Elettronica (10%), Plastica (9%).



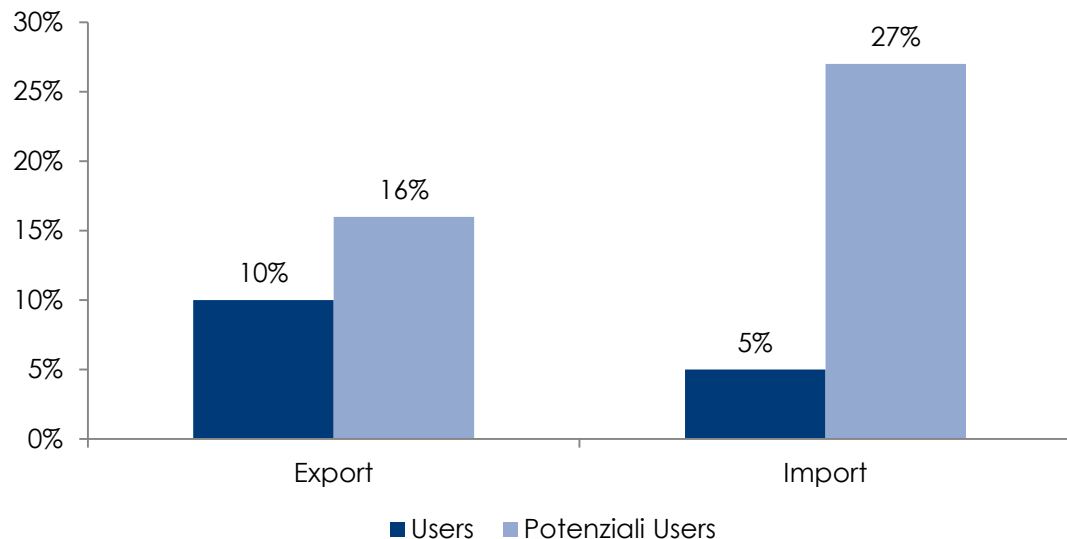
Obiettivi: individuare le caratteristiche della domanda potenziale

- **Corridoi logistici utilizzati:** porti e trasporto terrestre (strada vs intermodale).
- **Gestione del processo logistico:** Outsourcing, INCOTERMS (Ex Works, FoB etc...).
- **Livelli di soddisfazione del sistema logistico di riferimento:** 10 variabili analizzate.
- **Domanda potenziale per il porto di Taranto:** % di imprese che sarebbero disposte ad utilizzare il porto e percentuali di merce pronte ad essere spostate sul porto.
- **Fattori sottostanti lo 'shift' verso Taranto.**

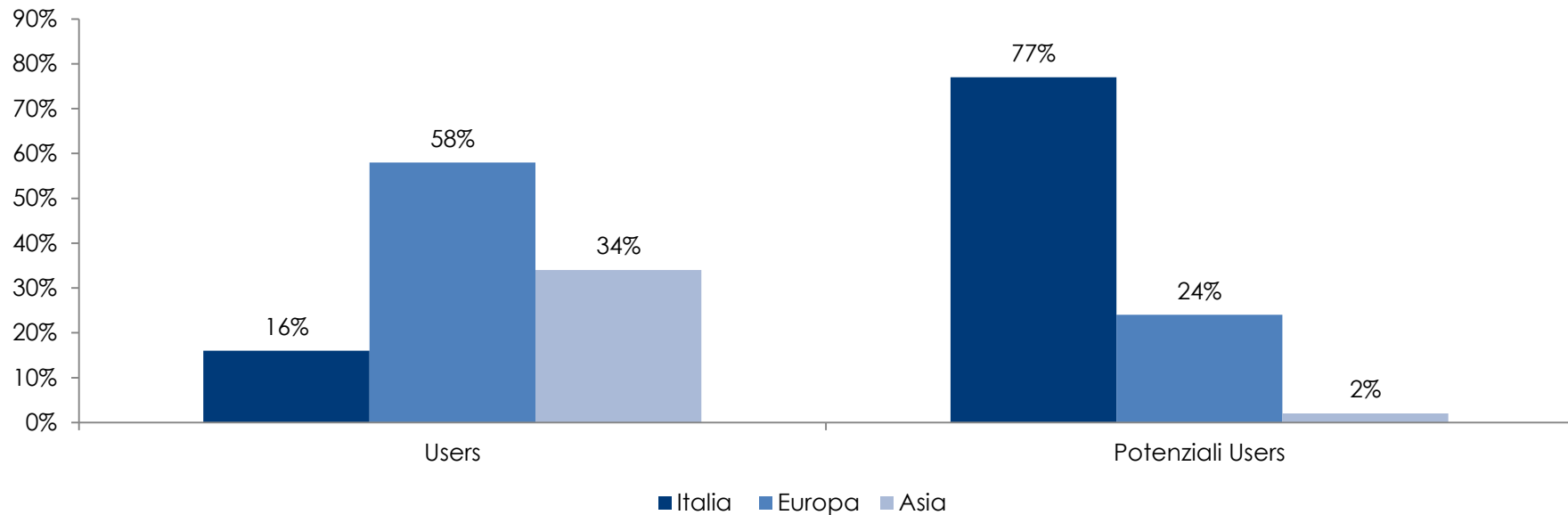
Quante imprese utilizza o utilizzerebbero Taranto ?

■ **Export:** attualmente il 10% del Campione che esporta via mare utilizza Taranto. Tra i potenziali users, il 16% lo utilizzerebbe.

■ **Import:** Il 5% degli users utilizza Taranto e il 27% dei potenziali users lo utilizzerebbe.



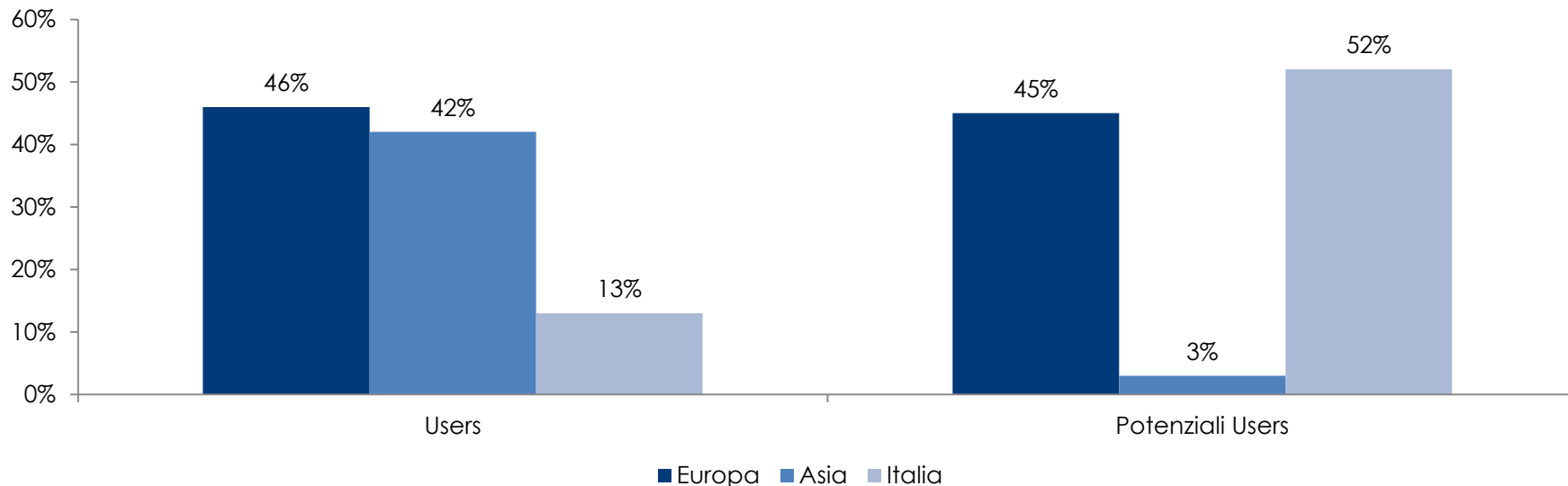
Export: i principali mercati



■ **Users:** una buona percentuale (34%) esporta in Asia.

■ **Potenziali users:** prevalgono al momento rotte brevi (in Europa).

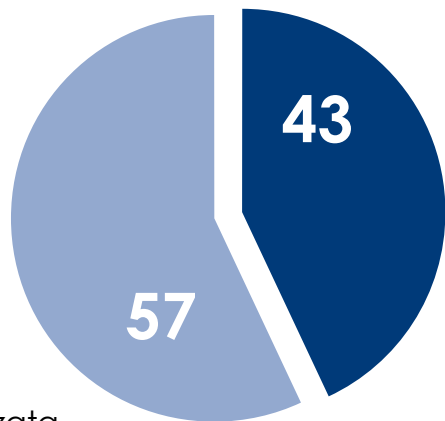
Import: I principali mercati



■ **Users:** una percentuale maggiore rispetto all'export (42%) importa dall'Asia.

■ **Potenziali users:** prevalgono il mercato interno (Italia) e l'Europa.

In Puglia le aziende manifatturiere preferiscono gestire dall'interno il processo logistico

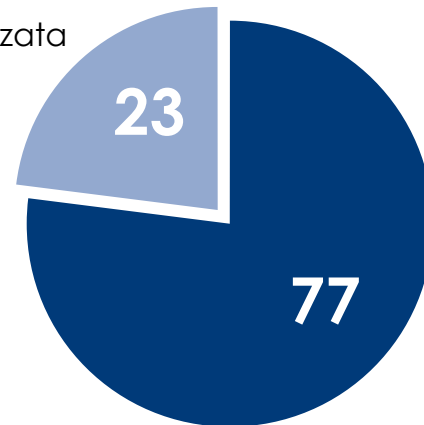


Non
esternalizzata

Esteralizzata

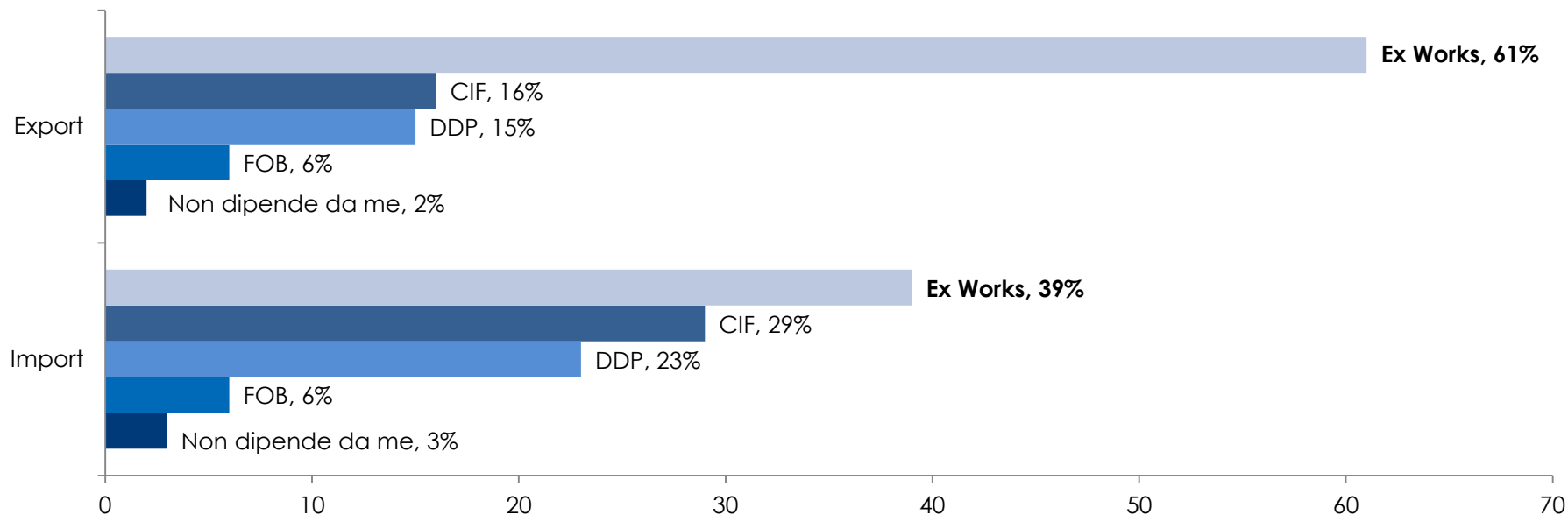


Non esternalizzata



Esteralizzata

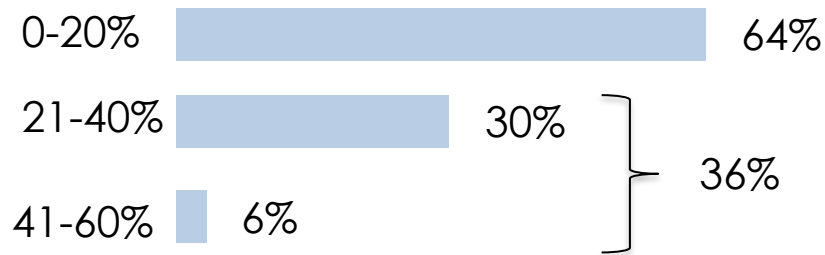
In export le imprese prediligono la resa Ex Works



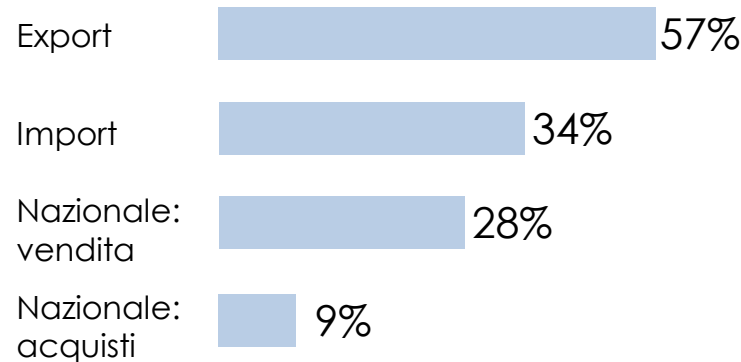
■ Il fatto che le imprese in export prediligono il l'**Ex Works** riduce la possibilità incidere su importanti scelte logistiche quali la scelta del porto di partenza e la scelta dell'intermodale.

Il 36% delle aziende sarebbero disposte ad utilizzare il porto di Taranto per oltre il 20% del proprio commercio

Potenzialità di utilizzo del porto di Taranto
(Ammontare scambiato)



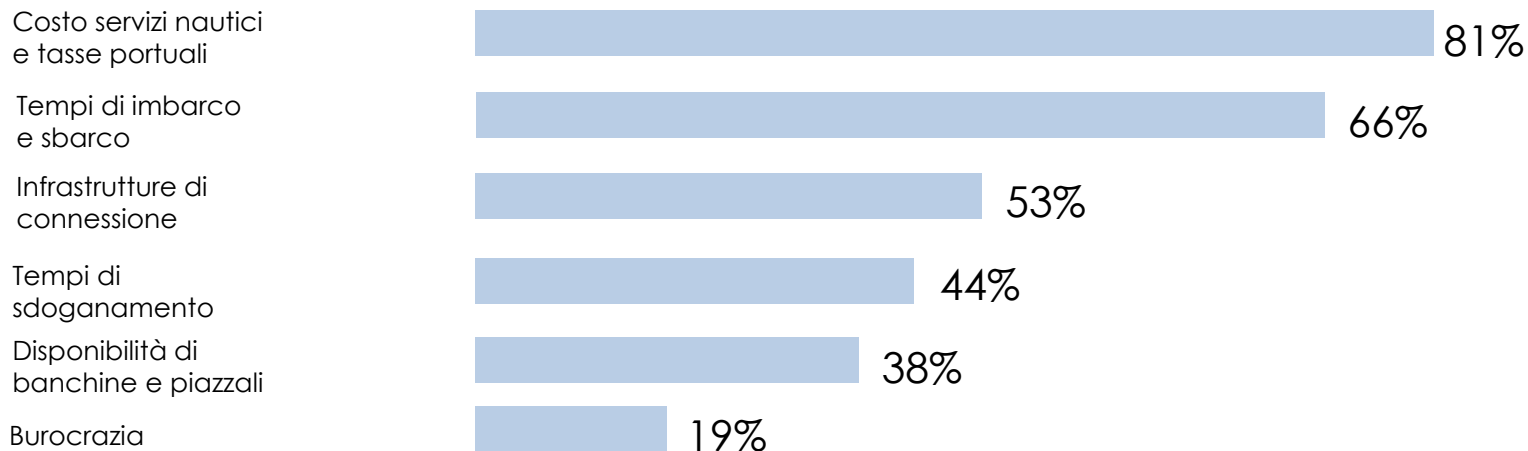
Come utilizzerebbero il porto di Taranto



- Interessante l'analisi per categoria (users vs potenziali users). Infatti il **45%** degli **users** (aziende che già utilizzano il trasporto marittimo) utilizzerebbero Taranto per oltre il 20%.
- La maggior parte lo utilizzerebbe per trasportare merce nel **contesto internazionale**, almeno il 57% in export.

Costi, Tempi e Infrastrutture di connessione: i fattori chiave per scegliere Taranto

I fattori che indurrebbero a spostare il proprio traffico su Taranto

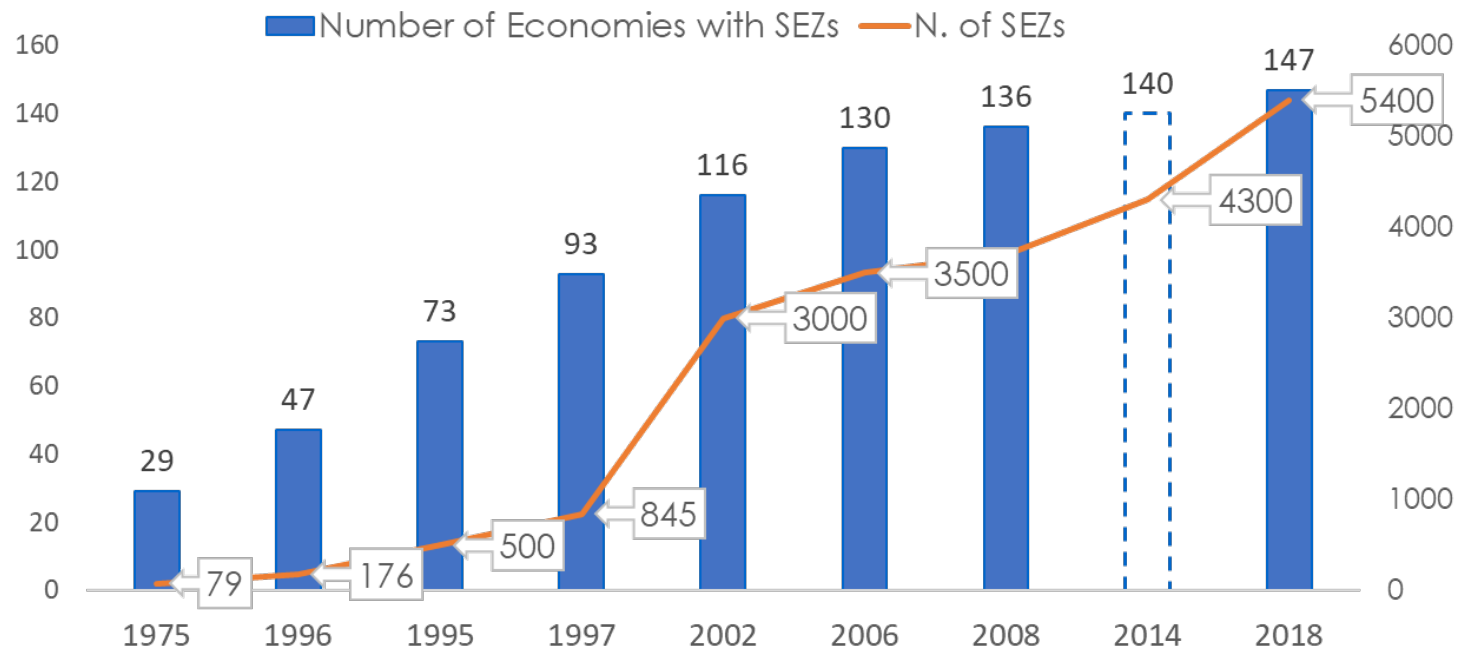


■ **L'81%** chiede al porto di ridurre i **costi dei servizi nautici** e le **tasse portuali**. Per il **66%** i **tempi di imbarco e di sbarco** è tra le priorità di azioni per Taranto (70% per i potenziali users).

■ Per il **53%** entra in gioco il tema delle **infrastrutture**. Tale fattore è più importante per le aziende pugliesi (lo è per il 56%) che per quelle della Basilicata e del Molise (40%).

Free Zones are growing...

31

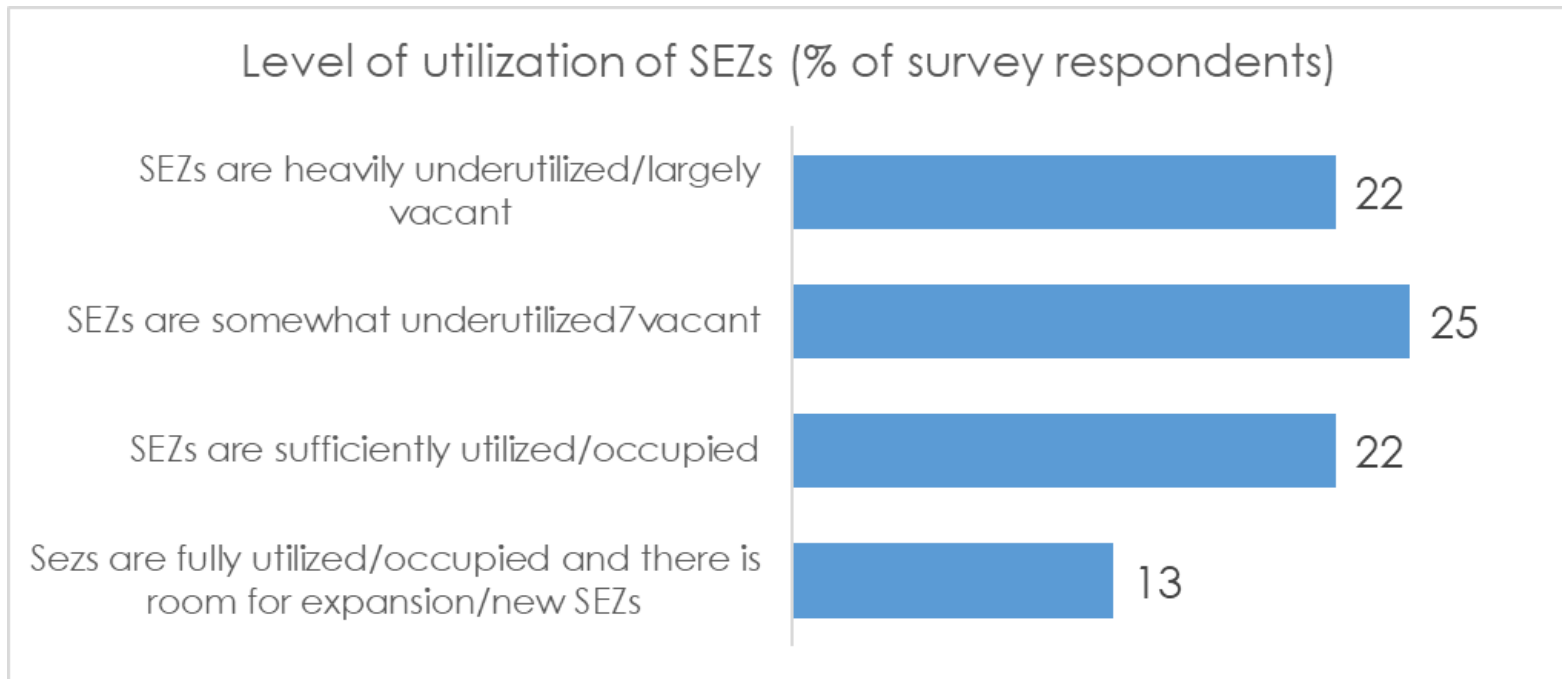


Source: SRM on UNCTAD 2019

□ Free Zones employ between **90 and 100 million direct workers**

Free Zones not everywhere are successful: level of utilization

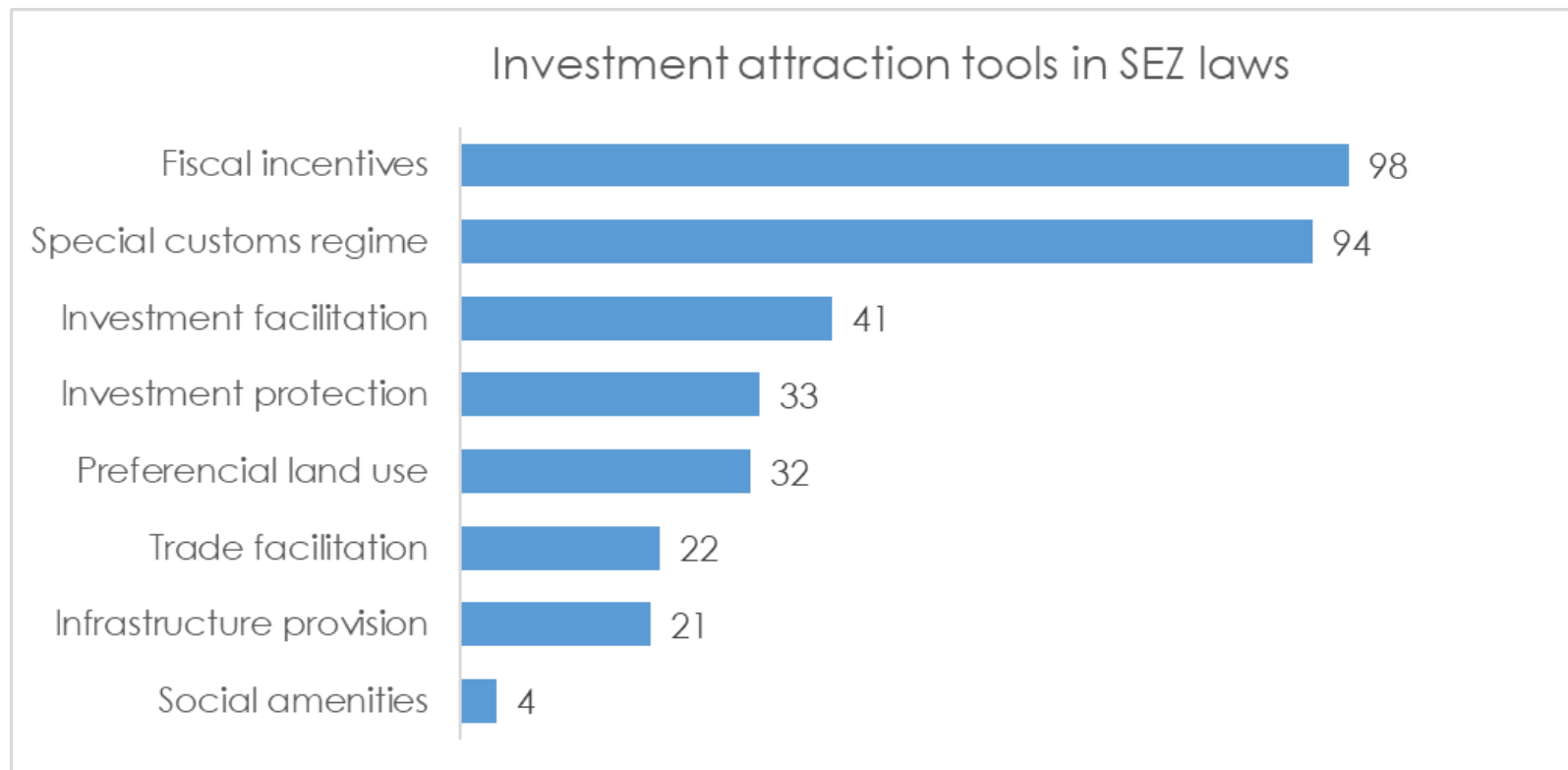
32



Source: UNCTAD Investment Promotion Agencies Survey.

How to attract investments in the SEZs

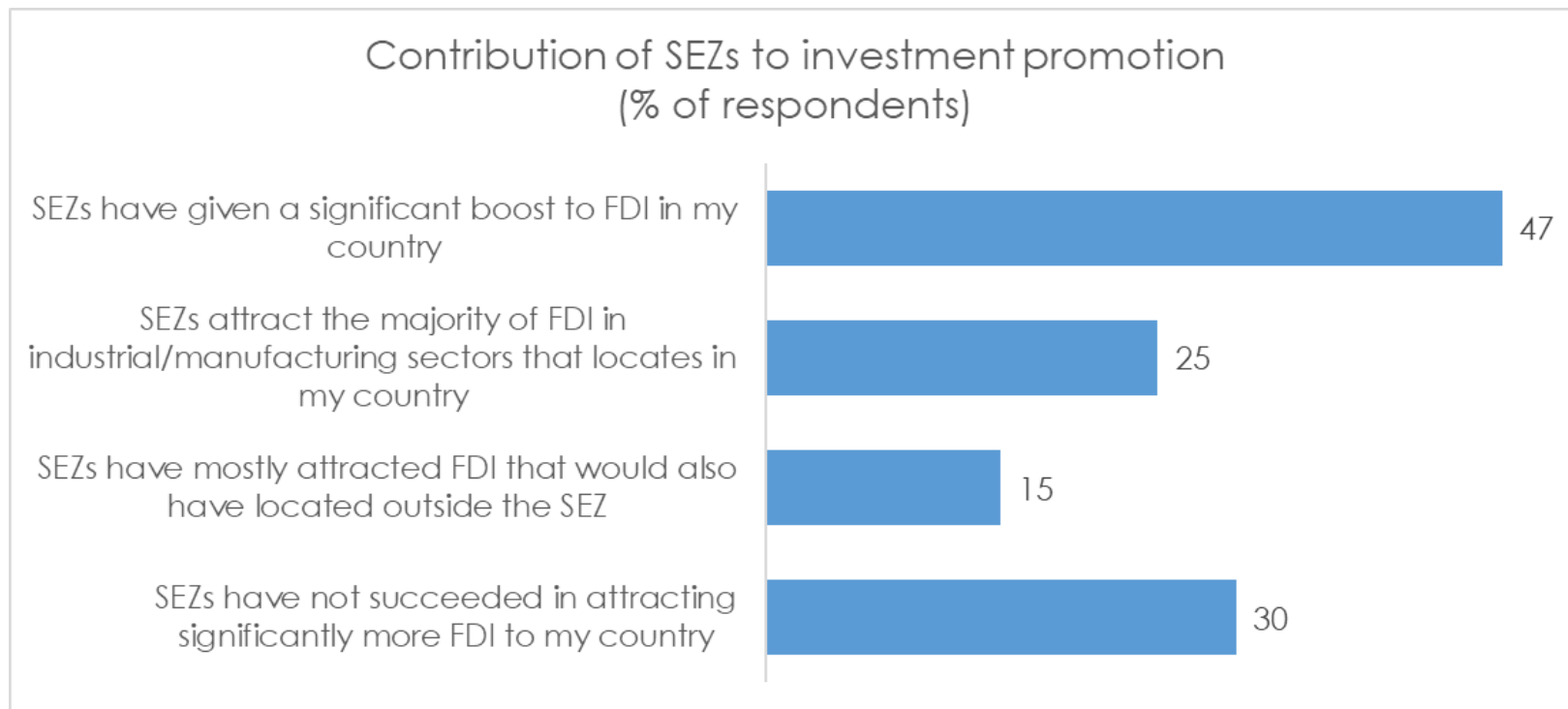
33



Source: UNCTAD Investment Promotion Agencies Survey.

Direct and indirect economic contributions of SEZs

34



Fonte: SRM su UNCTAD, 2019

Italian Free Zones: SEZ basic criteria



Southern Italian regions



Including at least one port area



Incentives for investments



Tax and duty advantages and reduction of bureaucracy



Strategic Development Plan



Special agreements with banks



Management Committee

 ZES

 ZES INTERREGIONALI



Conclusioni

- **RIPRESA DEL MERCATO CONTAINER, ANCHE TRANSHIPMENT**
- **CAMBIO DI PARADIGMA DEL PROCESSO LOGISTICO: IL 57% NON ESTERNALIZZA, il 61% USA EX WORKS**
- **TARANTO: ATTENZIONE A TEMPI E COSTI**
- **SEMPRE APPROCCIO DEL PORTO INNOVATIVO**
- **ZES ?**

PORT 6.0

INTERNATIONALISATION

- ▶ Department for international development
- ▶ Monitoring of international trade

INTERMODALITY

- ▶ Department for intermodal traffic
- ▶ Local transport networks
- ▶ Monitoring of transport phenomena

TRAINING & ACADEMY

- ▶ Relations with universities and Centres of Research
- ▶ Study rooms for students
- ▶ Heritage of publications and databases



INNOVATION & START-UP

- ▶ The Port XL model
- ▶ Specialised expertise and incentives

FREE ZONE & TERRITORIAL MARKETING

- ▶ Plan for territorial development and attraction of investments
- ▶ Financial and bureaucratic incentives

SUSTAINABILITY

- ▶ Creating economic and social value and realising sustainable growth



Grazie per l'attenzione

www.srm-maritimeconomy.com

seguici su

